

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

---

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
"Пензенский государственный университет  
архитектуры и строительства"  
(ПГУАС)

**И.В. Попова**

**ИССЛЕДОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВ  
РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА  
ДОХОДНЫХ ДОМОВ  
В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Пенза 2013

УДК 332.855:332.832.34(470.40-21)(035.3)

ББК 38.711:65.441(235.54Пенз)

П58

*Монография подготовлена в рамках реализации проекта «ПГУАС – региональный центр повышения качества подготовки высококвалифицированных кадров строительной отрасли» (конкурс Министерства образования и науки Российской Федерации – «Кадры для регионов»)*

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Экономика, организация и управление производством» Б.Б. Хрусталеv (ПГУАС);  
доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Организация строительства и управление недвижимостью» П.Г. Грабовый (МГСУ)

**Попова И.В.**

П58

Исследование перспектив реализации проектов строительства доходных домов в Пензенской области: моногр./ И.В. Попова – Пенза: ПГУАС, 2013. – 188 с.  
**ISBN 978-5-9282-1000-7**

Изложены результаты исследований в области перспектив реализации проектов строительства доходных домов в Пензенской области и России в целом. Рассмотрены теоретические и методические вопросы строительства доходных домов в России; проведен анализ отечественного и зарубежного опыта реализации проектов строительства доходных домов; рассмотрены программно-целевые аспекты реализации проектов строительства доходных домов в Пензенской области и России; проведен анализ рынка жилищной аренды Пензенской области; сделана оценка перспектив и даны научно-практические рекомендации развития рынка аренды жилой недвижимости через реализацию проектов строительства доходных домов в Пензенской области и России.

Монография подготовлена на кафедре «Экспертиза и управление недвижимостью» и предназначена для ученых, аспирантов, студентов, специализирующихся в области теории и методологии управления объектами жилой недвижимости, разработки инвестиционных программ, интересующихся вопросами формирования и развития рынка жилищной аренды как способа решения жилищного вопроса региона. Результаты исследований, представленных в монографии, будут полезны практикующим специалистам в области управления недвижимым имуществом, реализации инвестиционно-жилищных программ, интересующихся вопросами исследования рынка жилищной аренды, государственным и муниципальным служащим.

**ISBN 978-5-9282-1000-7**

© Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, 2013

© Попова И.В., 2013

## ВВЕДЕНИЕ

Решение жилищного вопроса в последнее десятилетие стало общенациональной задачей. Реализуемые мероприятия направлены исключительно на поддержку приобретения жилья в собственность. Учитывая, что, даже с помощью ипотечного кредита, доля населения, способного самостоятельно улучшить свои жилищные условия, не больше 15-20%, можно с высокой долей вероятности утверждать об отсутствии качественных способов улучшения жилищных условий для большинства населения. Таким образом, необходима корректировка реализуемой стратегии обеспечения населения жильем.

Анализ деятельности инвесторов на рынке недвижимости и особенностей реализации различных инвестиционно-жилищных программ свидетельствует о наличии высокого инвестиционного потенциала у участников рынка, которые ведут активный поиск путей обеспечения населения жильем в изменяющихся экономических условиях.

Однако отсутствие определенных правил функционирования сдерживает желаемую деловую активность участников рынка, а реализуемые проекты не выходят за рамки пилотных в отдельных регионах. Одно из возможных решений – развитие рынка легальной аренды.

Ошибки жилищной политики носят системный характер – такая позиция озвучена авторами общественного проекта «Российский дом будущего».

Оправдана ли в условиях тотального дефицита качественного жилья государственная политика, стимулирующая спрос, а не предложение? Стоит ли делать ставку на рынок купли-продажи жилья, если доходы большинства россиян низкие, а цены на недвижимость почти самые высокие в мире? Нужно ли ждать приемлемых цен, если 90% строительного рынка занято коммерческим девелопментом, сильно заинтересованным в росте цен, и только около 10% приходится на кооперативное строительство?

Основное достижение государства – это развитие ипотеки, но ею смогли воспользоваться лишь 15% граждан. Причины такие же – низкий платежеспособный спрос, высокая стоимость недвижимости и ставки по ипотечным кредитам.

Несмотря на рост объемов строительства в последние годы, 20 % возводимых домов составляли индивидуальные постройки силами самих граждан. Из оставшегося объема новостроек на долю социально

ориентированного жилья приходилось лишь 30 %, остальные 70 % – на жилье бизнес- и премиум-класса. «Одна единица жилья эконом-класса (квартиры или дома) строилась в среднем на 227 семей. При декларируемой цели возводить по 1 кв.м на человека ежегодно необходимо увеличить эффективность государственных программ в 10 раз. И это без учета темпов ветшания старого жилого фонда.

Исправить ситуацию с обеспечением населения жильем поможет только новая жилищная политика, прежде всего более многообразная. Рынок купли-продажи жилья необходимо сбалансировать рынком аренды, банковскую систему – гражданско-строительной кооперацией.

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОХОДНЫХ ДОМОВ В РОССИИ

## 1.1. Понятие «доходный дом»

Доходные дома – одна из наиболее обсуждаемых в последние годы тем, связанных с развитием рынка недвижимости в России. Доходным считается многоквартирный жилой дом, построенный для сдачи всех квартир в наем. Идея строительства доходных домов в современной России родилась в умах государственных деятелей. Это понятно, ведь с их развитием связаны надежды на решение жилищного вопроса. Малообеспеченные слои населения, которые не могут приобрести жилье в собственность, смогут жить в арендованных квартирах и жить счастливо. Однако благие намерения чиновников часто не соответствуют рыночным реалиям, думать об экономической целесообразности решений с точки зрения бизнеса у нас еще не научились.

Доходный дом – многоквартирный жилой дом, построенный для сдачи квартир в аренду, а также тип архитектурного сооружения, сложившийся в европейских странах к 1830-40-м гг.

Квартиры, сгруппированные вокруг лестничных клеток, коридоров или галерей (галерейный дом), однородны по планировке.

Доходный дом (или арендное жилье) отличается от постоянного жилья, прежде всего, по двум параметрам.

Первый параметр – частая смена жильцов на одной и той же площади Дома. Отсюда – меняющиеся требования к конфигурации и функциональному назначению помещений – принципиально большая мобильность и возможность изменения внутреннего пространства.

Второй параметр – временность нахождения жильца внутри Дома (здесь могут жить, например, командированные или работающие по контракту люди) и, значит, более высокие требования к внутридомовому сервису и объектам инфраструктуры.

В конце XIX – начале XX века доходные дома чаще всего содержали небольшой внутренний двор-колодец, а всё остальное пространство участка, принадлежащего домовладельцу, было занято самим зданием. Под двором-колодцем нередко размещались различные хозяйственные помещения такого доходного дома. (В России зданий таких доходных домов особенно много в Санкт-Петербурге.)

Декоративное архитектурное оформление получал лишь парадный фасад, выходящий на улицу. В связи с тем, что жилые пространства были

небольшие, маленькими были и расстояния между осями окон, поэтому для таких домов было характерно вертикальное членение фасада.

За границей строительство доходных домов давно уже является одним из видов прибыльного и перспективного бизнеса. Что и неудивительно, ведь владельцы таких объектов могут рассчитывать на доход на уровне не менее 10 % годовых<sup>1</sup>.

Особенно востребованы доходные дома в странах Европы: в крупных городах их доля превышает 30% объема рынка. Учитывая цены на недвижимость, очень многие (в среднем около 50 % населения Евросоюза) предпочитают снимать жилье, а не покупать его, поэтому арендаторы на такие предложения непременно находятся. Если посмотреть статистику по городам, в одном только Берлине 90 % населения – квартиросъемщики.

Доходные дома в Европе очень часто относятся к социальному жилью: собственниками являются частные инвесторы, но арендаторами являются представители определенных категорий граждан, которым государство полностью или частично компенсирует арендные платежи.

Как уже было сказано, для российского рынка недвижимости доходные дома – понятие отнюдь не новое. Первые подобные объекты строились в нашей стране еще в XVIII веке. Так, например, Санкт-Петербург к XIX веку состоял из доходных домов на 95 %, в Москве в тот же период насчитывалось более 800 таких объектов недвижимости.

Квартиры в доходных домах дореволюционной России были различного уровня: от самых простых, которые могли себе позволить даже студенты, до элитных, с дорогой мебелью и собственными котельной и электростанцией.

Снять самую дешевую комнату можно было за 6 рублей в месяц. Для сравнения, средняя заработная плата рабочего составляла в этот период чуть больше 30 рублей. Однако после 1917 года, когда произошла национализация жилищного фонда, доходные дома утратили свой статус. Управление домами взяли на себя домкомы, которые впоследствии трансформировались в ЖКО и ДЕЗы. В богатые квартиры переселили бедных из ночлежек и рабочих, что привело к резкому ухудшению качества жилья, а что было дальше и к чему это привело – всем известно<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Доходные дома: мировая практика и перспективы в России //Электронный доступ: <http://selims.ru/articles/articles-id-76>

<sup>2</sup> Доходные дома: мировая практика и перспективы в России //Электронный доступ: <http://selims.ru/articles/articles-id-76>

## 1.2. Актуальность реализации проектов строительства доходных домов в России

Почему же доходные дома, востребованные и популярные в дореволюционной России, обязаны пользоваться спросом и в 21 веке? Жилищный фонд России начала 20-го века кардинально отличается от существующего. Многоэтажная застройка отсутствовала, а большие города формировались за счет крупных домовладений и особняков знати, и были рассчитаны преимущественно на одну семью. Тогда и встал вопрос перед простыми служащими, которые стали тянуться в города, – где жить, если отдельные дома были положены не каждому? Снять отдельную квартиру в спальном районе тогда было нельзя, а купить в собственность можно было только если дворец площадью 1500 кв.м. Появление доходных домов стало ответом на возникший и постоянно растущий рыночный спрос и хорошим бизнесом.

Существует ли спрос на квартиры в доходных домах сегодня? Определенно да. Этот спрос реализуется путем аренды квартир в многоквартирных домах, принадлежащих собственникам-физическим лицам. И этот спрос достаточно большой. Собственники квартир с радостью удовлетворяют имеющийся спрос: кто-то сдает комнату, кто-то квартиру, оставшуюся в наследство от бабушки. Есть и профессионалы – люди, инвестирующие в недвижимость с целью последующей сдачи ее в аренду. Но это неорганизованные, частные инвестиции и основные требования предъявляются не столько к доходности, сколько к сохранности вложений. У профессиональных девелоперов критерии оценки несколько иные.

Можно задаться вопросом – предпочтут ли арендаторы снимать квартиру в доходном, а не обычном доме, если стоимость аренды будет одинаковой? Ответ – скорее да. Для потенциального арендатора жилья важна стабильность и прозрачные условия сделки, уверенность в завтрашнем дне. Кроме того, в разных ситуациях в составе доходного дома могут быть размещены объекты инфраструктуры – прачечные, гладильные, детская комната и т.д. Выгодно это и государству – только потому, что позволяет легализовать рынок аренды жилья и увеличить бюджетные поступления<sup>3</sup>.

Будет вполне логичным сделать вывод о том, что, несмотря на существующую конкуренцию с обычными отдельными квартирами спрос на жилье в доходных домах есть. Теперь возникает вопрос, может

---

<sup>3</sup> Володько И. Доходные дома в России: забытое прошлое или светлое будущее? // Электронный доступ: <http://www.journal-volgograd.ru/>

ли их строительство быть интересно бизнесу? Для этого на одну минуту можно попробовать стать девелопером. У любого строителя есть выбор: построить обычный многоквартирный жилой дом или доходный дом. Пусть полезная площадь и того и другого будет 1000 кв.м. Первым делом строитель начнет считать свои затраты. После недолгих вычислений он поймет, что они примерно одинаковы: земельный участок понадобится аналогичный, коммуникации те же, строительная себестоимость одинаковая. При средней себестоимости строительства в 30 000 руб. за 1 кв.м инвестиции составят 30 млн. руб. Потом настанет время подсчитать доходы.

При возведении обычного дома строитель начнет продавать квартиры в собственность уже на самом начальном этапе и часть площадей реализует до сдачи объекта в эксплуатацию, а остаток – с учетом экономических условий, допустим, еще в течение 2 лет. Предположим, что все квадратные метры будут проданы по цене 43 000 рублей. Таким образом, через 5 лет застройщик получит все вложенные деньги (30 млн.руб.) и всю прибыль (13 млн.руб.), которые сможет инвестировать в строительство нового объекта. Если дом не обычный, а доходный, то получить первый доход можно будет только через 3 года, когда стройка завершится и въедут первые арендаторы. Когда же можно будет вернуть вложенные деньги? В нашем виртуальном доме будет примерно 25 квартир по 40 кв.м (планировки квартир в доходных домах, как правило, стандартные, а площади – небольшие). Если арендаторы найдутся на все квартиры и они не будут пустовать, а ставка аренды будет равняться 10 000 рублей в месяц, то через год наш строитель заработает 3 млн. рублей (без учета налогов и затрат на управление), а через 10 лет – 30 млн. рублей. Конечно любой строитель выберет 43 миллиона через 5 лет, чем 30 миллионов через 13.<sup>4</sup>

Чтобы приблизить рассматриваемую модель к реальности добавим в нее еще один элемент – *банковский кредит*. Не секрет, что на свои деньги почти никто сегодня не строит. При строительстве жилого дома по кредиту наш строитель рассчитается раньше, чем через 5 лет. Тем более, что часть денег, получаемых от дольщиков он может вкладывать в стройку, уменьшая тем самым потребность в кредитных ресурсах. При строительстве доходного дома в самом лучшем случае через 13 лет можно погасить тело кредита и еще лет 7 на выплату % (для этого наш воображаемый строитель еще должен найти банк, который готов будет предоставить такой кредит). Конечно, через 20 лет можно расслабиться

---

<sup>4</sup> Володько И. Доходные дома в России: забытое прошлое или светлое будущее? // Электронный доступ: <http://www.journal-volgograd.ru/>



и на длительный срок превратиться в рантье. Но кого сегодня интересуют такие далекие перспективы?

На самом деле эта упрощенная модель не только для того, чтобы показать, что строительство доходных домов дело совсем не выгодное. Главное, теперь можно понять какие действия или события могут это изменить. Пока это три фактора: расходы, доходы и кредит. Другими словами, чтобы рынок доходных домов развивался нужно, чтобы себестоимость их строительства была ниже, чем жилых домов; уровень доходов выше; кредит более доступный и дешевый<sup>5</sup>.

Естественным образом только в сегменте доходных домов затраты на строительство не могут быть снижены, здесь на помощь может прийти только государство. При этом набор инструментов для этого будет стандартный – *предоставление земельных участков на льготных условиях, обеспечение инженерной инфраструктурой, освобождение от прочих поборов и «новинностей»*. Однако государство не интересуется вопросом наличия доходных домов самих по себе, оно хочет сделать жилье более доступным, а для тех, кто не способен его приобрести – сделать более доступной аренду. Даже снижение расходов инвестора на строительство не уменьшит ставку аренды для населения, а лишь сделает этот бизнес более привлекательным. И при этом данные меры государственной поддержки активно обсуждаются и чуть менее активно реализуются на практике при строительстве обычного жилья, а значит условия опять станут равными и прибыльность доходных домов будет относительно меньшей.

Чтобы дом стал на самом деле доходным, на помощь может прийти только государство. Льготы могут касаться *системы налогообложения*. Но эти меры также не смогут кардинально изменить ситуацию и привлечь к строительству игроков рынка. Доступность кредита и более низкую ставку, по сравнению с рыночной, можно обеспечить через государственные банки за счет бюджетных средств. Однако бюджет не безграничный и конкуренция за эти деньги очень велика. И в чем интерес государства такой ценой привлекать инвестиции в строительство доходных домов, если ставки аренды для населения останутся рыночными и доступность не увеличится? Конечно, с увеличением числа доходных домов и предложения квартир к аренде ставка может упасть. Но для этого в течение многих лет нужно финансировать огромное количество проектов в данной сфере.

У государства может возникнуть желание получить что-то взамен

---

<sup>5</sup> Володько И. Доходные дома в России: забытое прошлое или светлое будущее? // Электронный доступ: <http://www.journal-volgograd.ru/>

предоставленных льгот и установить ограничение на стоимость аренды. Но в этом случае все вернется на исходные позиции и в привлекательности этого бизнеса ничего не изменится, напротив, добавятся новые риски, связанные с государственным администрированием. Вопрос прямого субсидирования малообеспеченных слоев населения, не способных вносить арендные платежи, также не влияет на привлекательность бизнеса, так как не влияет на уровень его доходов.

Отсюда вывод – государственная поддержка не сможет в сегодняшних условиях стимулировать развитие рынка доходных домов. Более того, такая поддержка не способна обеспечить достижение главной цели – обеспечение малоимущих слоев населения жильем, пусть даже арендным. Все бюджетные расходы и предоставляемые льготы на эти мероприятия будут неэффективными. Главное следствие этого заключается в том, что данную проблему государство может решать только самостоятельно и за свой счет, обеспечивая, таким образом, защиту лишь самых социально незащищенных слоев населения<sup>6</sup>.

Какой же выход из сложившейся ситуации? Смогут ли доходные дома стать спасательным рифом жилищной политики? Для ответа на поставленный вопрос вернемся к воображаемому строителю. В виртуальном примере выбор был между строительством жилого и доходного дома. И в исследуемой модели мы исходили из того, что все построенные квартиры продавались в собственность, а в доходном доме сдавались в аренду. Это вполне соответствует действительности. Обеспеченность жильем населения России составляет около 21 кв.м на человека. К примеру, данный показатель в Европе составляет в среднем 35-50 кв.м в зависимости от конкретной страны, в США – существенно больше – 50 кв.м. Другими словами, Россия испытывает огромную потребность в жилье, а в последние годы рост спроса на него превышал возможности строительной отрасли его возводить. Этим объясняется и столь стремительный подъем цен – количество граждан, способных и готовых приобрести жилье в собственность превышало предложение.

Базовый принцип любой экономики – это принцип ограниченности ресурсов. Основной капитал, интеллектуальные, финансовые ресурсы всегда будут перераспределяться в пользу более доходных отраслей. Бизнес всегда будет вкладывать средства в строительство жилья и продавать его до тех пор, пока не будет исчерпан основной платежеспособный потенциал. Когда возможности строительного комплекса станут опережать рост числа граждан, способных приобрести жилье в

---

<sup>6</sup> Володько И. Доходные дома в России: забытое прошлое или светлое будущее? // Электронный доступ: <http://www.journal-volgograd.ru/>

собственность, конкурентная ситуация будет усложняться, цены на него перестанут расти, доходность строительства жилья будет падать, а риски возрастать. Тогда строитель вспомнит о доходных домах, внимательно посчитает все заново и поймет, что вариант не так уж и плох. Быть вальяжным рантье, а не рисковать и «биться» за каждый процент прибыли на высококонкурентном рынке – далеко не самая плохая стратегия.

Зачастую в пользу развития доходных домов различными экспертами приводится тот аргумент, что в России объем жилья, находящегося в собственности населения слишком высок по сравнению с развитыми странами, в которых арендные отношения занимают существенную долю рынка. Существенное влияние на это оказала приватизация, проведенная в рамках смены экономических систем. Однако не стоит сравнивать Россию, где рынок недвижимости активно развивается лишь последнее десятилетие со странами, где жилищный фонд все время формировался на рыночных принципах уже не один десяток лет. Данные различия только подтверждают сделанные ранее выводы, а именно: в тех странах, где потенциал экстенсивного роста спроса и цен на жилье исчерпан, начинает активно развиваться арендный рынок, спрос на котором реализуется жителями еще не имеющими возможностей для его покупки, но уже способными вносить платежи по аренде.

В России до сих пор большая часть населения живет вместе с родителями, дедушками, бабушками, а то и по несколько семей целыми поколениями. И данные семьи просто не способны арендовать жилье ни по рыночным, ни по льготным ставкам. Поэтому главное, что должно и может сделать государство – это обеспечить условия для стабильного и динамичного развития рынка жилищного строительства, установить понятные правила игры, убрать коррупционную составляющую и сделать доступным рынок земельных участков. Когда рост доходов с каждым годом будет существенно увеличивать численность населения способного арендовать себе жилище, возможности строительного комплекса уже должны быть существенно выше спроса на его покупку. Только таким образом можно обеспечить доступность жилья как для приобретения в собственность, так и для его аренды. Но управление рынком арендных отношений может осуществляться только посредством рынка жилищного строительства, поскольку первый является производным от последнего<sup>7</sup>. Развитие доходных

---

<sup>7</sup> Володько И. Доходные дома в России: забытое прошлое или светлое будущее? // Электронный доступ: <http://www.journal-volgograd.ru/>

домов – это всего лишь неизбежный и закономерный этап естественной эволюции рынка. А пока все заявления некоторых чиновников о необходимости их немедленного, сиюминутного развития можно считать «глупыми и безответственными, подменяющими решение действительно необходимых и важных для страны задач».

### 1.3. Законодательная основа формирования рынка арендного жилья

Государственной думой РФ запланировано в 2013 году в приоритетном порядке рассмотреть законопроект, направленный на формирование рынка арендного жилья. Согласно мнению депутатов, доходные дома будут пользоваться в России большим спросом, поскольку доходы 70% граждан не позволяют приобрести жилье в собственность даже с использованием ипотечных кредитов. К 2015 году, по оценкам экспертов, арендным будет почти 7% строящегося жилья, а инвестиции в этот сегмент составят 320 миллиардов рублей (по информации РБК daily). Но пока не ясно, кто будет согласен возводить эти объекты<sup>8</sup>.

Законопроект «О внесении изменений в Жилищный кодекс РФ и отдельные законодательные акты в части регулирования отношений по некоммерческому найму жилых помещений» был разработан думским Комитетом по жилищной политике. По словам главы комитета Галины Хованской, до конца 2013 года он будет внесен на рассмотрение Госдумы.

Главная цель законопроекта – узаконить в Жилищном кодексе новый вид зданий – наемные (арендные) многоквартирные жилые дома и ввести понятие некоммерческого найма жилья. Это позволит сделать первый шаг к формированию рынка арендного жилья для граждан со средним уровнем доходов, не малоимущих. Предполагается, что все жилые помещения в доходных домах будут принадлежать одному собственнику и предоставляться внаем по одному виду договора.

Договор некоммерческого найма планируется заключать на срок от 3 до 10 лет, плата по нему будет включать расходы на содержание жилого помещения, капремонт и ЖКУ. Преимущественное право на получение жилья в арендном фонде должны получить граждане, вставшие в очередь до 1 марта 2005 года, поскольку их шансы дождаться бесплатных квартир в обозримом будущем невелики.

---

8 Голубева А. Доходные дома некому строить //Электронный доступ: <http://www.rbcdaily.ru/>

Критики законопроекта говорят, что он не отвечает на главный вопрос: кто будет строить? «Непонятно, за чей счет некоммерческое арендное жилье будет строиться. Кому предоставляться. У государства денег нет», – заявил глава Комитета Торгово-промышленной палаты России по предпринимательству в сфере жилищного и коммунального хозяйства Андрей Широков.

Авторы законопроекта предполагают, что в реализации проектов должны быть задействованы Фонд РЖС, Фонд содействия реформированию ЖКХ, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), Внешэкономбанк, а также частные инвесторы. Но для этого необходимо разработать систему экономических стимулов и внести изменения еще в целый ряд ключевых законов (в частности, Градостроительный, Налоговый и Бюджетный кодексы). Застройщики жилья для некоммерческого найма должны получить налоговые послабления, бюджетные субсидии, бесплатные земельные участки и другие льготы.

По словам главы АИЖК Александра Семеняки, финансовая схема строительства арендного жилья предусматривает использование 30% собственных средств инвестора и 70% ипотечного кредита для юридических лиц. «В отличие от ипотеки для физических лиц такой кредит рассчитан на срок от 20 до 50 лет, не предусматривает досрочного погашения и выдается под плавающую процентную ставку, которая будет привязана либо к инфляции, либо к ставке рефинансирования ЦБ», – уточнил он<sup>9</sup>.

Что касается доходных домов, то Государственная дума готовится принять законопроект о строительстве и управлении доходными домами. Эксперты, отмечая потребность в таком формате, указывают, что массовый спрос на объекты, решающие социальные задачи, не удовлетворен, и "коммерческий найм его не насытит".

Вопросы строительства и функционирования доходных домов в России могут получить регулирование на уровне федерального законодательства.

Соответствующий законопроект будет внесен на рассмотрение в Госдуму в ближайшие недели. Более того, заместитель председателя комитета по жилищной политике и ЖКХ Госдумы Елена Николаева сообщила, что документ могут принять в первом чтении, передает РИА Новости. Депутат подчеркнула, что такие объекты "частично можно строить уже сейчас в рамках региональных законов", а задача

---

<sup>9</sup> Буму доходных домов в России может помешать отсутствие желающих их строить [http://realty.newsru.ru/article/14dec2012/dohodnie\\_doma](http://realty.newsru.ru/article/14dec2012/dohodnie_doma). Дата доступа 14.12.2012 г.

федеральных законодворцев состоит в стимулировании развития этого сектора экономическими средствами. "Проведенная приватизация привела к тому, что мы сегодня имеем класс бедных собственников, которые не могут обслуживать свою собственность. Встал вопрос о развитии новых типов жилья, которое предоставляется в найм". По словам Елены Николаевой, рассматривается даже возможность введения пожизненного права на найм объекта и его передачи по наследству.

#### 1.4. Налоговые льготы при строительстве доходных домов

Комитет Госдумы по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству при участии Агентства по ипотечному и жилищному кредитованию (АИЖК) подготовил предложения по повышению инвестиционной привлекательности инвестиций в арендное жилье. Среди них – введение налоговых льгот для инвесторов и застройщиков, наделение арендаторов правом поднимать арендную плату, ориентируясь на уровень инфляции, а также предоставление субсидий нанимателю жилья в секторе коммерческой аренды. Предложенные меры являются лишь первым шагом к расширению рынка арендного жилья<sup>10</sup>.

По оценкам экспертов, в России сдается в аренду лишь 5-7% жилищного фонда, тогда как в развитых странах – 30%. В настоящее время инвестиции в доходные дома малопривлекательны. Связано это с тем, что при текущей конъюнктуре арендных ставок (в зависимости от региона составляет до 20 тыс. руб. за 1-комнатную квартиру), стоимости строительства (около 40 тыс. руб. за 1 кв.м) и обслуживания готового дома (охрана, инфраструктура, коммунальные платежи, налоги) срок его окупаемости, по данным первого замдиректора «МИЭЛЬ-Аренда» Марии Жуковой, составляет 15-20 и даже более лет. Российские инвесторы к таким срокам пока не привыкли<sup>11</sup>.

Ирина Кирсанова, заместитель гендиректора компании «Пересвет-инвест» приводит конкретный пример. Согласно проектной декларации, планируемая стоимость строительства панельного дома в Лыткарино в Подмосковье площадью 10 тыс. кв. м составляет около 420 млн. руб. В то же время, если сдавать квартиры внаем, арендные

---

<sup>10</sup> Алексеевских А. Владельцам доходных домов дадут налоговые льготы //Электронный доступ: <http://www.neoconsult.ru/>

<sup>11</sup> Алексеевских А. Владельцам доходных домов дадут налоговые льготы //Электронный доступ: <http://www.neoconsult.ru/>

ставки в городе в среднем 18 тыс. руб. в месяц. То есть годовой доход с одной квартиры – 216 тыс. рублей, при этом стоимость 1-комнатной квартиры на рынке почти 3,5 млн. руб. Застройщик сразу получает сумму, намного превышающую годовой доход от аренды<sup>12</sup>.

Президент Владимир Путин в послании к Федеральному собранию поставил среди прочих задачу расширения рынка арендного жилья. Ранее об этом же говорилось в указе № 600 от 7 мая 2012 года, принятом сразу после инаугурации президента. Рассмотрим предложения, которые комитет Госдумы по жилищной политике при участии АИЖК подготовили во исполнение поручения президента.

Главная задача на сегодня – привлечь долгосрочного инвестора, который будет покупать у застройщиков доходные дома. Сейчас он просто отсутствует как вид. Согласно проекту ФЦП «Жилище», доля ввода жилья в арендных домах в общем вводе многоквартирных домов в 2013 году должна составить 3,8%, в 2014 году – 5,6%, через два года – 6,7%, а в 2016 году – 7,4%. По оценкам АИЖК, инвестиции в строительство арендных домов к 2016 году должны составить более 400 млрд. рублей. По мнению агентства, источниками финансирования покупки доходных домов могут быть средства инвесторов (30%) в сочетании с ипотекой для юридических лиц (70%), которую в соответствии с распоряжением премьера от 29 августа 2012 года готовится предоставлять АИЖК. Ипотека для юридических лиц от обычной будет отличаться отсутствием возможности досрочности погашения, сроками до 50 лет и ставкой, плавающей вместе со ставкой рефинансирования ЦБ<sup>13</sup>.

В комитете и агентстве отмечают, что нужно законодательно стимулировать участие компаний в строительстве доходных домов. Во-первых, необходимо дать арендаторам право индексировать ставку найма по уровню инфляции или соразмерно росту реальных доходов населения в прошлом периоде. Второе предложение – ввести налоговые льготы для инвесторов и застройщиков (по НДС; налогу на имущество; налогу на прибыль и на выплату дивидендов) и установить коммунальные тарифы такие же, как для граждан. Кроме того, предлагается разрешить работодателям относить возмещение работникам уплаченной арендной ставки на себестоимость по аналогии с процентами по ипотеке. Для развития некоммерческого (социального, не для извлечения прибыли) найма арендными домам

---

<sup>12</sup> Владельцам доходных домов дадут налоговые льготы. //Электронный доступ: <http://izvestia.ru/news/541582>. Дата обращения - 20.05.2013 г.

<sup>13</sup> Алексеевских А. Владельцам доходных домов дадут налоговые льготы //Электронный доступ: <http://www.neoconsult.ru/>

(арендодателям) предлагается предоставлять гарантии АСВ по возврату номинала инвестиций.

Первый зампред комитета Госдумы по жилищной политике Елена Николаева сообщила, что на текущий момент все эти направления по стимулированию инвестиционной привлекательности доходных домов активно обсуждаются. Николаева подчеркнула, что для реализации инициативы потребуются внесение изменений в ряд законов.

У АИЖК уже есть кредитная программа по развитию доходных домов – «Арендное жилье». Она может быть использована для формирования фондов наемного жилья во всех российских регионах (в АИЖК рассчитывают на то, что региональные власти также предложат застройщикам программы стимулирования). По условиям программы агентство предлагает юридическим лицам получить ипотечный кредит на срок до 20 лет для приобретения доходного дома. Основное требование к заемщику – не осуществлять никакой иной деятельности, кроме эксплуатации доходного дома и сдачи жилья внаем.

В сентябре 2012 года введены в эксплуатацию первые два доходных дома на 130 квартир на территории новосибирского Академгородка. Правительство Новосибирской области предложило застройщику освобождение от уплаты налога на имущество на все квартиры арендного фонда и выплату субсидий на частичную компенсацию % по ипотеке. Застройщиком и инвестором выступил региональный оператор АИЖК «Новосибирское областное агентство ипотечного кредитования» (НОАИК). При участии НОАИК был создан оператор «Центр жилищного найма Новосибирской области», который и выкупил готовый дом у застройщика. Затраты на покупку жилого комплекса – 275,1 млн. рублей. Чуть больше половины необходимой суммы оператор получил в кредит по программе «Арендное жилье». В настоящее время известно, что более половины жилья будет арендовано работниками предприятий-резидентов Академгородка, остальное сдастся работникам бюджетной сферы Новосибирской области. Ставки найма ниже, чем у частных: 14 тыс. рублей в месяц за однокомнатную, 15 тыс. рублей – за двухкомнатную, 16 тыс. рублей – за трехкомнатную квартиру<sup>14</sup>.

Эксперты считают, что предложенные меры способны повысить инвестиционную привлекательность доходных домов.

В случае их реализации возможно снижение себестоимости содержания дома, что, в свою очередь, снизит срок окупаемости. А

---

<sup>14</sup> Алексеевских А. Владельцам доходных домов дадут налоговые льготы //Электронный доступ: <http://www.neoconsult.ru/>



разрешение работодателям относить расходы на возмещение работникам стоимости арендных платежей на себестоимость может привлечь потенциальных арендаторов к аренде жилья для своих работников именно в таких домах.

Строительство доходных домов в большей степени является социальным проектом и характеризуется низкими показателями эффективности. Поэтому и заинтересовано в строительстве доходных домов должно быть в большой степени государство. Одним из положительных моментов строительства доходных домов является увеличение поступлений в бюджет за счет <sup>15</sup> легализации доходов от аренды.

В Институте экономики города подсчитали, что если строительство доходного дома будет на 40% субсидироваться государством, то арендная плата за «двушку» площадью около 40 кв. м должна составить в среднем 8,3 тыс. рублей. Если же государство вносит только косвенные инвестиции (например, выделяет землю), то арендная плата составит 13,5 тыс. рублей в месяц.

Эксперты отмечают, логика поведения инвесторов за последнее время изменилась. На смену старым схемам «дешево купил — дорого продал» приходит принципиально новая тактика: инвесторы начали осваивать доходный бизнес. Делается ремонт, и квартира или апартаменты выводится на рынок в виде сдаваемых площадей. Новые подходы сформировались в период последнего кризиса, когда сдача квартир в аренду была один из немногих бизнесов, который не только сам себя окупал, но и приносил дивиденды.

Сегодня доходность по прямым поступлениям в виде арендных платежей в несколько раз превышает доходность от банковских валютных депозитов. Вдобавок сама недвижимость растет в цене, а также имеет повышенную ликвидность. А дополнительное стимулирование инвестиций в арендные дома со стороны государства приведет к более эффективному использованию уже построенных квадратных метров. Вполне вероятно, что старая российская история под названием «доходные дома» в ближайшем будущем получит свое современное продолжение<sup>16</sup>.

---

<sup>15</sup> Алексеевских А. Владельцам доходных домов дадут налоговые льготы //Электронный доступ: <http://www.neoconsult.ru/>

<sup>16</sup> Алексеевских А. Владельцам доходных домов дадут налоговые льготы //Электронный доступ: <http://www.neoconsult.ru/>

## 2. АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОХОДНЫХ ДОМОВ

### 2.1. Зарубежный опыт строительства доходных домов

#### 2.1.1. Зарубежный рынок аренды жилья

Исследование рынка жилья в зарубежных странах показывает наличие в них значительной доли арендного жилья. По соотношению доли недвижимости, находящейся в собственности и аренде, практически все страны имеют близкие показатели (таблица 1). (Ниже приводятся данные исследования «Эксперт РА»: «Рынок найма жилья в развитых странах – национальная специфика, классификация, системы государственного стимулирования»).

Т а б л и ц а 1

Соотношение доли жилого фонда, занимаемого собственниками жилья и сдаваемого в аренду<sup>17</sup>

Страна	Доля жилого фонда	
	Используемого собственниками, %	В различных формах аренды, %
Австралия	69,0	31,0
Аргентина	70,7	29,3
Бразилия	76,8	23,2
Великобритания	70,0	30,0
Канада	66,0	34,0
Китай	91,2	8,8
Нидерланды	55,0	45,0
США	67,0	33,0
Украина	87,3	12,7
Чехия	75,0	25,0

<sup>17</sup> Арендное жилье. Историческая основа и опыт зарубежных стран //Электронный доступ: [http://rusdb.ru/dom/zhilpolit/arenda/arendnoe\\_zhilie/](http://rusdb.ru/dom/zhilpolit/arenda/arendnoe_zhilie/)

Данные характеризуют соотношение в целом по стране, однако необходимо обратить внимание, что в столицах, курортных, индустриальных и научных центрах доля жилого фонда, находящегося в аренде, выше, чем средний показатель по стране. Резкое увеличение доли арендного жилья в Европе в начале 2000-х годов связано с возросшей мобильностью населения, возникшей при расширении границ Европейского союза (рис. 1-4).

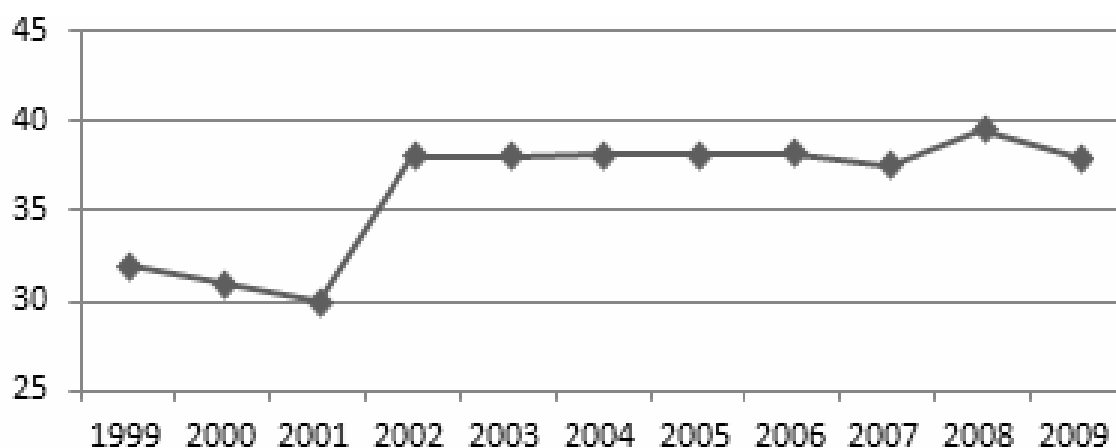


Рис. 1. Процент квартир, сдаваемых в наем, во Франции, %

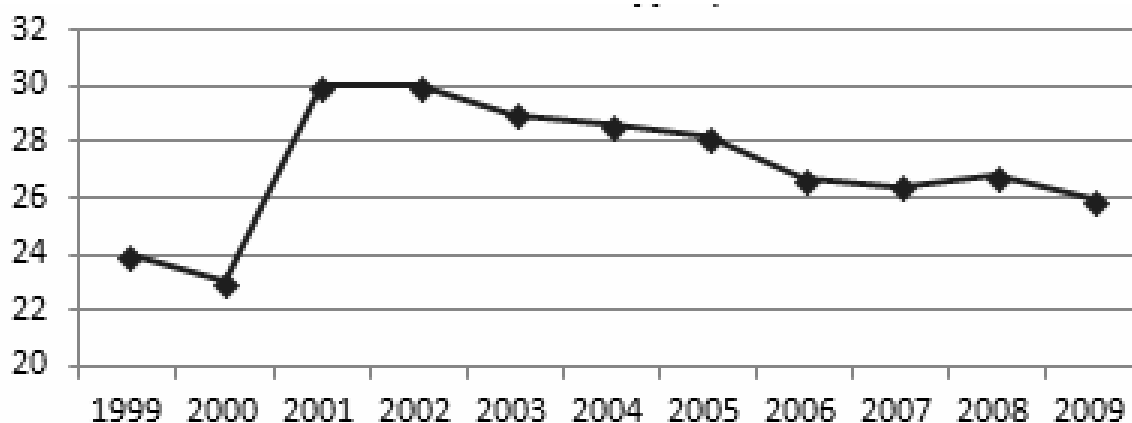


Рис. 2. Процент квартир, сдаваемых в наем, в Финляндии, %

Арендное жилье может использоваться в качестве стабилизирующего инструмента при возникновении экономической напряженности и чрезвычайных ситуациях.

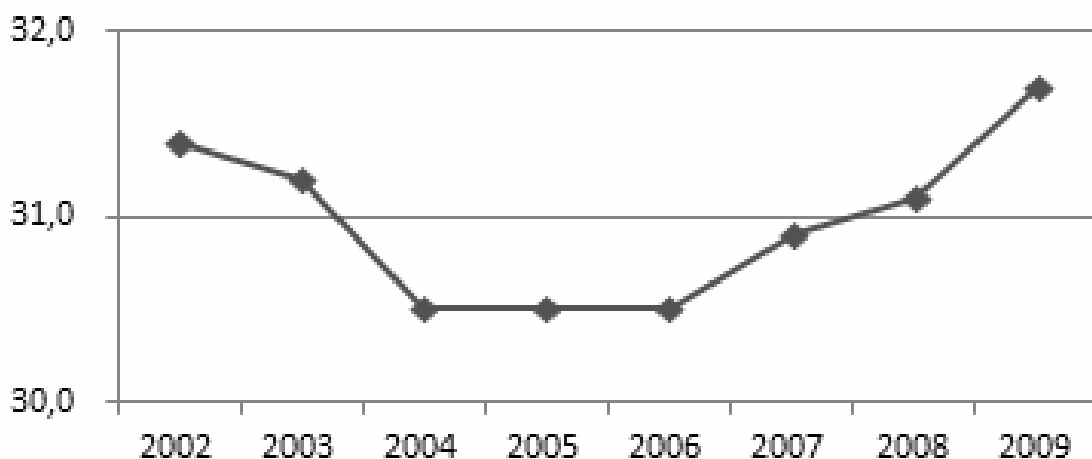


Рис. 3. Процент квартир, сдаваемых в наем в США, %

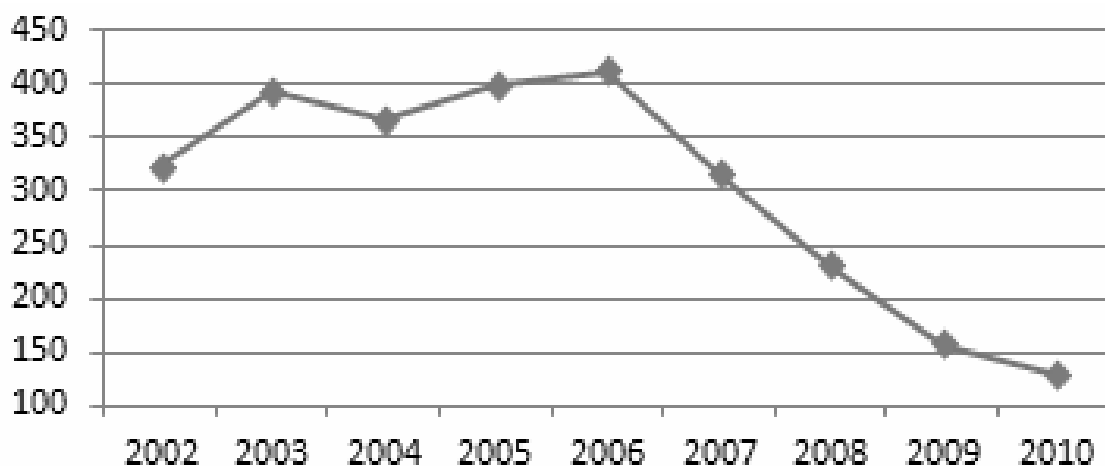


Рис. 4. Ввод жилья в США, млн.кв.м

Так, например, в Нью-Йорке в 2007 году только 33% горожан проживали в собственном жилье, в Лондоне -58%, в Монреале – 50%.

В странах, имеющих более развитый рынок жилья, минимальное государственное регулирование рынка недвижимости, высокий уровень развития экономики, а, следовательно, свободное ценообразование и высокую мобильность трудовых ресурсов доля жилого фонда, находящегося в аренде, выше.

То же самое касается и регионов рассмотренных стран, чем выше темпы экономического развития региона, тем больше процент жилья, предоставляемого в аренду, наоборот, в депрессивных и экономически отсталых регионах доля арендуемого жилья ниже. Например, в

Аргентине доля арендуемого жилья в Буэнос-Айресе составляет 22,2%, в относительно благополучных южных регионах – 16-17%, в северных регионах с худшими экономическими показателями доля арендуемого жилья – от 3,1 до 5,9%<sup>18</sup>.

Основной рынок долгосрочной аренды формируют столичные города и крупные индустриальные мегаполисы (как правило, это административные, культурные, финансовые и образовательные центры, месторасположение штаб-квартир крупнейших коммерческих организаций, обширный рынок вакансий в сфере строительства, обслуживания, торговли, туризма и т.д.). Основной контингент арендаторов – это студенты, иногородние и иностранные сотрудники организаций, внутренние и внешние мигранты, приезжающие в надежде найти хорошую работу, семьи с доходом, не позволяющим приобрести жилье в собственность. Характерные черты проявляются в таких городах как Нью-Йорк, Прага, Киев, Лондон, Буэнос-Айрес, Монреаль, Перт.

В Бразилии, например, в штате Сан-Паулу, являющемся экономическим, промышленным и финансовым центром, сконцентрировано более 25% жилого фонда страны, в том числе около 30% жилья, сдающегося в аренду. В целом для всех стран характерно:

- доля жилья, сдающегося в аренду выше в городах, чем в сельской местности;
- по возрастному и семейному положению большинство арендаторов – это люди в возрасте до 40 лет, одинокие или семейные пары без детей;
- рынок аренды тесно связан с рынком недвижимости и, как правило, повторяет его движение вверх или вниз с некоторым лагом (по некоторым оценкам 1-2 года).

В зависимости от исторически сложившихся условий владения и перераспределения жилого фонда арендодателями в основном выступают:

- государственные структуры (Китай, Украина, Чехия),
- региональные образования, штаты и территории (Австралия)
- муниципалитеты (США, Чехия, Великобритания),
- кооперативы (Чехия, Нидерланды, Канада),
- работодатели (Аргентина),
- общественные фонды и жилищные ассоциации (Великобритания, Нидерланды, Австралия),

---

<sup>18</sup> Арендное жилье. Историческая основа и опыт зарубежных стран //Электронный доступ: [http://rusdb.ru/dom/zhilpolit/arenda/arendnoe\\_zhilie/](http://rusdb.ru/dom/zhilpolit/arenda/arendnoe_zhilie/)

- физические лица – собственники жилья и девелоперы (все страны)<sup>19</sup>.

**Арендное жилье эконом-класса.** Наибольшим спросом на рынке аренды жилья в зарубежных странах пользуются квартиры эконом класса, как своеобразная отправная точка, позволяющая получить приемлемый уровень удобства и комфорта отдельного жилья за сравнительно небольшие деньги (по сравнению с жильем бизнес и люкс классов), иногда даже за счет государства, компенсации части расходов (США, Австралия) или государственного регулирования арендной платы (Чехия). Применительно к Украине, доля жилья эконом-класса в совокупном спросе на аренду жилплощади составляет порядка 80%, в то время как доля такого жилья в предложении составляет не более 10%. Различными являются и требования, предъявляемые арендаторами к характеристикам жилья в зависимости от исторических и культурных особенностей страны.

В силу того, что арендаторы, как правило, стараются экономить на арендной плате, наибольшим спросом пользуются 1-2-х комнатные квартиры в многоквартирных домах. Например, в Канаде количество арендуемых квартир в 4,5 раза превышает количество арендованных отдельных домов<sup>20</sup>.

**Социальный и коммерческий найм.** В англоязычных странах (Австралия, Великобритания, США, Канада) в силу исторической традиции и стремления сохранить социальную стабильность государство проявляет заботу об обеспечении жильем малоимущих слоев населения, предоставляя социальные квартиры без арендной платы (США), с дотацией на оплату коммунальных услуг (США, Канада) или с пособием на оплату аренды (Великобритания, Австралия). В случае если семья покидает категорию «малоимущих», она лишается дотации, а подчас и самого арендуемого жилья, куда въезжает следующая семья остро нуждающихся. В случае улучшения своего материального положения, бывшие арендаторы социального жилья сами стремятся быстрее перебраться в район или жилой дом, который соответствует их новому социальному статусу.

В Чехии – в силу того, что при переходе к рыночным отношениям Правительство отказалось от бесплатной передачи жилых помещений в собственность – часть городского населения оказалась в роли арендаторов квартир, которые были в свое время получены от государства бесплатно. Граждане, проживающие в домах, принадлежащих госу-

---

<sup>19</sup> Арендное жилье. Историческая основа и опыт зарубежных стран //Электронный доступ: [http://rusdb.ru/dom/zhilpolit/arenda/arendnoe\\_zhilie/](http://rusdb.ru/dom/zhilpolit/arenda/arendnoe_zhilie/)

<sup>20</sup> Арендное жилье. Историческая основа и опыт зарубежных стран //Электронный доступ: [http://rusdb.ru/dom/zhilpolit/arenda/arendnoe\\_zhilie/](http://rusdb.ru/dom/zhilpolit/arenda/arendnoe_zhilie/)

дарству, составили контингент социального найма, поскольку цена аренды в таких домах устанавливается Правительством. Часть граждан, проживавших в домах, которые были возвращены по реституции бывшим владельцам, попала в категорию коммерческого найма, в котором срок аренды устанавливается по согласованию сторон, а уровень арендной платы сверху ограничен Правительством. В данном случае говорить о каких-либо существенных различиях социальной и коммерческой аренды кроме цены и срока контракта не имеет смысла.

Уровень предложения жилья на рынке и исторически сложившаяся культура взаимоотношений арендатора и арендодателя определяют уровень обустройства наемного жилья. В развитых странах жилье, как правило, сдается полностью меблированное или как минимум оборудованное кухонной мебелью<sup>21</sup>.

**Управление арендуемым жильём.** Подтверждая общую тенденцию рыночной экономики, что государство является неэффективным собственником и управленцем принадлежащего ему жилого фонда, в большинстве стран прослеживаются две тенденции: во-первых, передача государственного жилья в частные руки (Великобритания); во-вторых, передача управления государственным жильем на уровень региональных и муниципальных властей (Чехия, Канада, Австралия).

Домами, находящимися в собственности муниципалитетов (США), управляют департаменты муниципального жилья через управляющие компании (чаще всего тоже муниципальные), или специальные жилищные ассоциации, находящиеся под контролем муниципалитета. Никаких форм самоуправления жильцов в таких домах не существует.

В Канаде после сокращения государственной программы строительства социального жилья в 80-е годы прошлого столетия, управление социальным фондом жилья было передано на уровень провинций и даже муниципалитетов. В этих условиях для сохранения арендуемого жилищного фонда к управлению жильем были привлечены общественные ассоциации и кооперативы («третий сектор»), которые смогли привлечь государственные и частные инвестиции. Модель частно-государственного партнерства оказалась в данных условиях наиболее работоспособной.

В секторе коммерческого найма в Канаде распространено объединение арендаторов в общины или кооперативы, которые управляют арендуемым жильем, осуществляют расчеты с арендодателем и коммунальными службами, оказывают финансовую поддержку членам общины. Размер арендной платы членом кооператива определяется

---

<sup>21</sup> Арендное жилье. Историческая основа и опыт зарубежных стран // Электронный доступ: [http://rusdb.ru/dom/zhilpolit/arenda/arendnoe\\_zhilie/](http://rusdb.ru/dom/zhilpolit/arenda/arendnoe_zhilie/)

общим собранием в зависимости от материального положения арендатора. Часть кооперативов получает государственные субсидии на покрытие расходов.

В многоквартирных домах Австралии (коммерческая аренда) существует нечто вроде домоуправления, состоящее обычно из пенсионеров, проживающих в том же доме, которое очень внимательно следит за порядком в доме и во дворе. У каждого домоуправления – свои правила и стандарты, которым должны подчиняться все жильцы, включая и арендаторов. Помимо «домоуправления» за состоянием квартиры следит также агентство, через которое осуществлялась сдача жилья в наем<sup>22</sup>.

В Великобритании в период с 1971 по 2006 год доля арендуемого муниципального жилья в общем объеме жилищного фонда сократилась с 31 до 19%. С конца 70-х британское правительство активно поощряет приватизацию муниципального жилого фонда. Роль муниципалитетов и других форм местной власти в управлении жилым фондом неуклонно снижается. В конце 1980-х правительство развернуло масштабную программу перевода социального жилья от муниципалитетов к жилищным ассоциациям. С 1988 по 2007 год по такой схеме в Англии было переведено более 1,1 млн. единиц жилья. Появился специальный термин «зарегистрированный социальный домовладелец» (Registered Social Landlord, RSL), под которым подразумевается широкий диапазон организаций, предоставляющих субсидируемое жилье – от приютов и домов престарелых до крупных жилищных ассоциаций с тысячами домов в управлении, в том числе переданные от муниципалитетов. Частный (коммерческий) фонд арендного жилья управляется непосредственными домовладельцами.

Аккредитация арендодателей – домовладельцев в Великобритании позволяет самим домовладельцам лучше управлять собственностью, получая информационную и организационную поддержку со стороны местных властей. Аккредитация также стимулирует арендодателей поддерживать недвижимость в надлежащем состоянии (оцениваются как сами домовладения, так и собственники).

Около 2,3 миллиона сдаваемых в аренду жилищ (примерно 35% всего жилого фонда Нидерландов) находится в ведении корпораций и жилищно-строительных объединений. Эти корпорации являются частными предприятиями, выполняющими общественные функции по управлению арендуемым жильем<sup>23</sup>.

---

<sup>22</sup> Арендное жилье. Историческая основа и опыт зарубежных стран //Электронный доступ: [http://rusdb.ru/dom/zhilpolit/arenda/arendnoe\\_zhilie/](http://rusdb.ru/dom/zhilpolit/arenda/arendnoe_zhilie/)

<sup>23</sup> Арендное жилье. Историческая основа и опыт зарубежных стран //Электронный доступ: [http://rusdb.ru/dom/zhilpolit/arenda/arendnoe\\_zhilie/](http://rusdb.ru/dom/zhilpolit/arenda/arendnoe_zhilie/)



Три основных типа арендуемого жилья по признаку принадлежности (государственное, кооперативное и частное) определили и соответствующих управляющих: органы власти, кооперативы и собственники жилья. Решения в кооперативах принимаются, как правило, большинством голосов, в том числе вопросы ремонта, заключения договоров с коммунальными службами и приема новых членов.

В некоторых городах Китая существуют так называемые квартиры гостиничного обслуживания, являющиеся более дешевой альтернативой гостиницам, управляемые и обслуживаемые централизованно. Как правило, принадлежат они девелоперам. Комнаты оборудованы мебелью, бытовыми электроприборами, постельными принадлежностями и посудой. В стоимость аренды могут входить услуги прачечной.

В Китае, Украине, Бразилии, Аргентине профессиональное управление сдаваемым в аренду жильем практически не развито из-за слабости рынка аренды, вошедшие в эту организацию, призваны, в отличие от ныне существующих, обеспечивать не только коммунально-бытовые потребности жителей, но и их социальные, культурные.

### 2.1.2. Доходные дома в Европе

Доходные дома были еще в Древнем Риме, там они назывались инсулами. На первом этаже обычно размещались магазины и другие учреждения, а на остальных этажах — квартиры, которые сдавались в аренду.

В XIX веке такой тип недвижимости получил распространение в Европе, в том числе в Российской империи. В начале советского периода доходные дома в нашей стране были национализированы, в то время как во многих западных государствах — например, в Германии, Финляндии и Швеции — этот бизнес по-прежнему процветает<sup>24</sup>.

На западе уже очень давно строительство и обслуживание доходных домов — прибыльный и успешный бизнес, который обеспечивает владельцам таких домов стабильный доход на уровне 10–12% годовых.

В крупных европейских городах на долю доходных домов в настоящее время приходится до 30% рынка жилой городской недвижимости. Многим молодым семьям выгоднее снимать квартиру, а не покупать жилье, пусть и с использованием ипотечного кредитования.

---

<sup>24</sup> Доходные дома в Германии //Электронный доступ:  
[http://www.prostor-nw.ru/Dohodnye\\_doma\\_v\\_Germanii.html](http://www.prostor-nw.ru/Dohodnye_doma_v_Germanii.html)

По данным Международного союза квартиросъемщиков, сейчас в странах восточной Европы, недавно вошедших в ЕС, примерно 40% населения снимают жилье. В «старой» Европе показатели выше: например, в Голландии и Германии – 50%, в Швейцарии – 70%.

Если брать отдельные Европейские города, то в некоторых подавляющее большинство населения проживает в доходных домах. Например, в Берлине по данным статистики 90% квартиросъемщиков, а в Стокгольме – 100% (дело в том, что в Швеции запрещена приватизация квартир – в результате в целом по стране в частной собственности находится всего около 10% жилого фонда).

Что касается Соединенных Штатов, то тут наибольшая часть жилого фонда – частные дома. И только 30% недвижимости арендуется. Однако к крупным городам это не относится. В крупных городах имеется большой фонд многоквартирных домов, предназначенных для сдачи в аренду. Например, в Сан-Франциско 65% жилого фонда сдается в аренду, а в Нью-Йорке – 70%. В канадском Монреале около 50% населения проживают в съемных квартирах<sup>25</sup>.

При этом существует также и так называемое социальное жилье. К данному типу относятся доходные дома, которые находятся в собственности частных инвесторов, но государство в рамках определенных социальных программ компенсирует владельцам квартир разницу между рыночной и социальной стоимостью аренды.

То, что это социальное жилье, совершенно не значит, что дома расположены в плохих районах или условия проживания там плохие. Дома могут располагаться и в весьма приличных районах, но выглядят все же недорогими и не могут похвастаться дорогой отделкой. Но в целом условия проживания достойные. Именно такие квартиры пользуются наибольшей популярностью среди студентов и лиц, имеющих средний доход.

### 2.1.3. Доходные дома в Германии

В Германии доходные дома появились в конце XVIII века. Некоторые частные предприниматели стали приобретать или строить здания на 6–20 квартир специально для того, чтобы потом сдавать их внаем. Таким способом эти люди обеспечивали себе безбедную старость<sup>26</sup>.

---

<sup>25</sup> Доходные дома: история и перспективы строительства в современной России // Электронный доступ: <http://www.rmnt.ru/story/realty/360474.htm>

<sup>26</sup> Доходные дома в Германии // Электронный доступ: [http://www.prostor-nw.ru/Dohodnye\\_doma\\_v\\_Germanii.html](http://www.prostor-nw.ru/Dohodnye_doma_v_Germanii.html)

Доходные дома наиболее востребованы в Германии, потому что здесь около 60 % населения предпочитает арендовать жилье, а не покупать его. Законодательство четко регулирует отношения между собственником и квартиросъемщиком, и это выгодно обеим сторонам. Кроме того, сейчас в крупных городах Германии растёт арендная плата, поэтому американские и европейские инвесторы все чаще вкладывают средства в доходные дома.

Сейчас немецкие доходные дома популярны как никогда. В 2010 году только в Берлине объем продаж на этом рынке составил 2 млрд евро.

За последние несколько лет стоимость доходных домов значительно выросла. Если в 2008 году новые объекты в центре Франкфурта-на-Майне продавались по 1 800 евро/м<sup>2</sup>, то уже в 2010 — по 3 000 евро/м<sup>2</sup>.

Цены зависят от расположения объекта и от размера прибыли, которую он приносит. Приобретая такую недвижимость в наиболее востребованных местах, инвесторы платят сумму, в 20 раз превышающую годовой доход от аренды. В менее популярных городах цены в 11–12 раз больше годовой прибыли.

Например, в 2011 году доходный дом в гамбургском районе Бармбек был продан за 1,2 млн евро — это в 18 раз больше, чем арендодатель ожидает выручить за ближайший год<sup>27</sup>.

В последнее время количество частных инвесторов на этом рынке увеличивается. Как правило, они покупают объекты стоимостью до 2,5 млн. евро, в то время как большинство организаций выбирают дома дороже 5 млн. евро.

В среднем, ежегодная прибыль от доходных домов в Германии составляет 4–5 % от стоимости. Это значит, что, если арендная плата не изменится, дом окупится только через 20 лет. Но если расценки поднимутся, то затраченная сумма вернется к инвестору раньше.

В Мюнхене, который сейчас является самым дорогим немецким городом по стоимости жилья, годовая прибыль не превышает 4,5 %. Весной в столице Баварии был продан доходный дом на Максимилианштрассе. Покупателей не смутило, что цена была более чем в тридцать раз больше годового дохода от аренды. «Они готовы были заплатить любые деньги за этот дом, расположенный в центре города. Такая недвижимость всегда будет в цене», — говорит представитель CBRE Михаэль Шлаттерер.

Иногда даже в маленьких городах прибыль может быть выше средней. Например, по данным Engel & Vickers за 2010 год, в Дуйсбурге

---

<sup>27</sup> Доходные дома в Германии //Электронный доступ:  
[http://www.prostor-nw.ru/Dohodnye\\_doma\\_v\\_Germanii.html](http://www.prostor-nw.ru/Dohodnye_doma_v_Germanii.html)

доходность равна 9,5 %. Однако эксперты сомневаются, что этот показатель надолго удержится на высоком уровне. Население Дуйсбурга быстро уменьшается, потому что здесь трудно найти работу. «Нет смысла инвестировать в падающие рынки, даже если в данный момент там можно получить хороший доход,— комментирует Юрген Михаэль Шик, вице-президент IVD (Ассоциации немецких компаний по операциям с недвижимостью).— Инвесторам нужна уверенность, а не эксперименты».

Жилье в Западной Германии дороже, чем в Восточной. В среднем, в центре Берлина можно купить доходный дом за 1 082 евро/м<sup>2</sup>, в исторической части Дрездена – за 767 евро/м<sup>2</sup>. На западе страны расценки совсем другие: в Мюнхене на правом берегу реки Изар — 5 000 евро/м<sup>2</sup>, в остальных районах города – от 2 416 до 3 814 евро/м<sup>2</sup>, в центре Кёльна – 2 190 евро/м<sup>2</sup>, в центре Дюссельдорфа – 1 749 евро/м<sup>2</sup>. Однако в немецком Гамбурге цены даже выше, чем в некоторых западных мегаполисах: в самых престижных районах доходные дома продаются за 4 000 евро/м<sup>2</sup> <sup>28</sup>.

Сейчас среди покупателей многоквартирных зданий наиболее популярен Берлин. Цены на аренду здесь стабильно растут. Этому способствует развитие местного рынка труда: за последние пять лет появилось 120 тыс. новых рабочих мест, многие из них — для представителей творческих профессий.

По данным IVD за 2010 год, Берлин лидирует по общей стоимости проданных доходных домов, за ним следуют Мюнхен и Гамбург. Возможно, одна из причин, по которым первое место занимает Берлин, а не Мюнхен,— это недостаток предложения в баварской столице.

Эксперты советуют приобретать доходные дома в самых привлекательных локациях, где аренда жилья стабильно пользуется спросом. «Как инвестор я должен задаться вопросом, будет ли доходный дом всегда приносить хорошую прибыль»,— говорит Али Арнаут, глава компании Engel & Vickers. Важно правильно выбрать не только город, но и район. Выгодно покупать доходный дом там, где экономика развивается, арендная плата и спрос на недвижимость растут, число жителей увеличивается и поблизости нет крупных строек.

«Наименьшему риску подвержены инвесторы, которые вкладывают средства в такие популярные районы, как Пренцлауэр-Берг в Берлине или Фалькенрид в Гамбурге. Там всегда есть спрос на аренду,— говорит Кристиан Виттке, эксперт по доходным домам из банка Berenberg.— Все говорят, что в столице много невостребованных квартир, но к престижным кварталам это давно уже не относится». В Пренцлауэр-

---

<sup>28</sup> Доходные дома в Германии //Электронный доступ:  
[http://www.prostor-nw.ru/Dohodnye\\_doma\\_v\\_Germanii.html](http://www.prostor-nw.ru/Dohodnye_doma_v_Germanii.html)

Берг не заселены только 1,2 % единиц жилья — с точки зрения специалистов рынка, это практически ничто.

Кроме Берлина, Мюнхена и Гамбурга, эксперты советуют обратить внимание на Кёльн и Дюссельдорф — в этих пяти городах доходы от аренды наиболее стабильны.

В базе недвижимости Tranio.Ru можно найти много доходных домов в Германии и других странах.

Т а б л и ц а 2

Самые популярные немецкие города для покупки доходных домов<sup>29</sup>

Количество сделок на рынке доходных домов за 2010 год	Стоимость доходного дома, евро/м <sup>2</sup>	Стоимость аренды, евро/м <sup>2</sup> в месяц	Годовая доходность, %	Годовая доходность, %
Берлин	2 380	1 000 – 1 300	09,50	4,0 – 5,0
Кёльн	0 832	1 300 – 2 100	09,45	6,0 – 7,0
Мюнхен	0 799	2 600 – 3 800	14,25	4,0 – 4,5
Дюссельдорф	0 683	1 600 – 2 500	10,75	4,0 – 5,0
Гамбург	0 485	1 500 – 3 200	12,50	4,0 – 5,0

Требования, которым должен отвечать доходный дом в Германии, как объект для инвестиций:

- высокая текущая заполняемость арендаторами: 90-100%;
- реновация не требуется, а если требуется, то расходы на реновацию – не более 2% от цены покупки доходного дома;
- достаточно высокая, но вместе с тем «разумная» текущая рентная доходность: 6-9% в год;
- возможность привлечения долгосрочного кредита в немецком банке на покупку доходного дома в размере до 70% по ставке от 3.0% годовых;
- рентабельность инвестиций, благодаря использованию «кредитного плеча»: 10-14% годовых;
- доходный дом функционирует и может с первого дня генерировать доход для инвестора;
- высоко-профессиональная управляющая компания, которая будет не только управлять доходным домом, но и обеспечивать рост

<sup>29</sup> Доходные дома в Германии //Электронный доступ:  
<http://www.domik.net/novosti/doxodnye-doma-v-germanii-n134565.html>

доходности, благодаря постепенному повышению арендных ставок.

Привлекательность инвестиций в жилую недвижимость в Германии<sup>30</sup>:

- сильнейшая экономика Европы; стабильный экономический рост в Германии; уровень безработицы снижается;
- высокая доля арендаторов жилья в Германии;
- более 57% жителей Германии проживают в арендованном жилье;
- 60-75% жителей крупнейших городов Германии проживают в арендованном жилье;
- 84% жителей Берлина проживают в арендованном жилье;
- интенсивный рост арендных ставок (рост ставок аренды в Германии опережает и инфляцию, и темп роста стоимости жилой недвижимости);
- стабильный рост стоимости жилья в Германии;
- очень высокое доверие инвесторов к экономике Германии и рынку недвижимости;
- инвестиционный рынок в жилую недвижимость №1 в мире.

Способы инвестирования в жилую недвижимость в Германии:

- покупка одной или нескольких квартир для сдачи в аренду
- покупка одного или нескольких доходных домов
- покупка пая в фонде недвижимости, который инвестирует в доходные дома (косвенная инвестиция)

*Основные факторы привлекательности инвестиций в доходные дома в Германии<sup>31</sup>*

1. Высокая доля арендаторов жилья в Германии:

- более 57% жителей Германии проживают в арендованном жилье;
- 60-75% жителей крупнейших городов Германии проживают в арендованном жилье;
- 84% жителей Берлина проживают в арендованном жилье.

2. Интенсивный рост арендных ставок:

- рост ставок аренды в среднем по Германии опережает и инфляцию, и темп роста стоимости жилой недвижимости);
- высокий спрос со стороны потенциальных арендаторов на аренду в наиболее удачно расположенных и грамотно управляемых доходных домах создают предпосылки к ежегодному увеличению арендных ставок в отношении каждого конкретного арендатора с темпом не менее, чем в размере инфляции.

Рынок аренды в Германии создает предпосылки к росту арендных ставок, но не означает автоматического повышения арендных ставок в

---

<sup>30</sup> Доходные дома в Германии // Электронный доступ: <http://gordonrock.ru/catalog/52/209/>

<sup>31</sup> Доходные дома в Германии // Электронный доступ: <http://gordonrock.ru/catalog/52/209/>

каждом конкретном доходном доме. Чтобы ставки аренды в конкретном доходном доме повышались с темпом, который будет, по крайней мере, не ниже инфляции – это одна из ключевых задач управляющей компании. Но далеко не все управляющие компании мотивированы на решение этой задачи в интересах инвестора – недостаточно профессиональные и/или недостаточно мотивированные управляющие компании видят свою задачу только в сборе арендной платы в текущем размере, не утруждая себя проведением переговоров с арендаторами о повышении ставки аренды.

### 3. Стабильный рост стоимости жилой недвижимости в Германии

Результаты исследования Deutsche Bank, содержащем прогноз в отношении цены на недвижимость в Германии и других странах Европы на ближайшие 5 лет:

- рынок жилой недвижимости Германии является едва ли не единственным в Европе, который способен продемонстрировать прирост цен в ближайшие годы. Жилье на территории большинства европейских государств все еще переоценено, что предопределяет дальнейшее снижение цен на фоне общей экономической нестабильности в ЕС;

- стоимость жилой недвижимости в Германии все еще находится на исторически низких уровнях, несмотря на некоторое увеличение цен в последние годы. Исходя из этого, специалисты банка прогнозируют дальнейший рост цен на недвижимость в Германии, который будет наиболее ярко выражен в крупных городах с населением более 500 тыс. человек.

### 4. Выгодные условия банковского финансирования

Покупка доходных домов кредитуется немецкими банками на привлекательных условиях:

- размер кредита: 50-60%;
- фиксированная ставка на 10 лет: от 3.5%;
- срок кредитования: 20-25 лет (ежегодные платежи на погашение тела кредита: 2.0-3.0%).

При этом в случае инвестиций через закрытые фонды недвижимости условия кредитования будут еще более привлекательными:

- размер кредита: до 75%;
- фиксированная ставка на 10 лет: от 3.0%;
- срок кредитования: 25-35 лет (ежегодные платежи на погашение тела кредита: 1.5-2.0%).

На столь привлекательных условиях немецкие банки кредитуют покупку только тех доходных домов, которые:

- соответствуют жестким требованиям банков, предъявляемых к местоположению, доходности и техническому состоянию доходных домов;

- находятся под управлением профессиональных управляющих компаний, имеющих многолетний опыт управления доходными домами у Германии.

Как следствие, инвестор может оценить риски инвестирования и реальную инвестиционную привлекательность конкретного доходного дома, обратившись с немецкий банк за кредитом на покупку этого доходного дома. В случае, если банк отказывается финансировать сделку или предлагает условия финансирования, которые существенно хуже описанных выше, то это однозначный сигнал для инвестора о том, что покупка данного доходного дома – не целесообразна.

#### 5. Низкие риски инвестирования

Типичный доходный дом в Германии имеет несколько десятков арендаторов, при этом средне-статистический срок пребывания арендатора в снимаемой квартире – достаточно высок и составляет в Германии 10-12 лет. Как следствие, зависимость инвестора от каждого арендатора будет ниже, чем в случае инвестиций в объект коммерческой недвижимости, имеющий не несколько десятков, а только 1-3 арендатора.

6. Многообразие стратегий выхода из инвестиции (Exit Strategy) = высокая ликвидность

В отличие от большинства других сегментов коммерческой недвижимости, инвестиции в доходные дома позволяют реализовать не одну, а сразу несколько стратегий выхода из инвестиций, что, по сути, означает высокую ликвидность данного типа недвижимости<sup>32</sup>:

*Стратегия №1:* продажа доходного дома крупному институциональному инвестору или фонду:

- продажа за 13 факторов или за 7.7% годового рентного дохода;
- наиболее быстрый способ продажи;

*Стратегия №2:* продажа доходного дома частному инвестору, синдикату инвесторов или небольшому фонду:

- продажа за 15 факторов или за 6.5% годового рентного дохода;
- более медленный, но более доходный способ продажи;

*Стратегия №3:* продажа доходного дома по отдельным квартирам – небольшим buy-to-let частным инвесторам:

- продажа за 18 факторов или за 5.5% годового рентного дохода;
- самый доходный способ продажи, но требующий наибольшего времени реализации.

---

<sup>32</sup> Доходные дома в Германии //Электронный доступ: <http://gordonrock.ru/catalog/52/209/>



*Необходимость пристального анализа при выборе объекта для инвестиции.*

Доходный дом в Германии – это привлекательный объект для инвестиций. Но далеко не все доходные дома, предлагаемые вниманию инвесторов из России и стран СНГ, отвечают критериям инвестиционной привлекательности.

Более того, именно в направлении продажи инвесторам из России и стран СНГ неликвидных доходных домов в Германии большую активность проявляет часть немецких риэлторов – в большинстве своем, выходцев из стран бывшего СССР, которые применяют целый арсенал схем по введению в заблуждение инвесторов из России и стран СНГ.

*Схема №1: фактическая доходность существенно ниже «прогнозной» доходности*

Безответственные агентства недвижимости активно предлагают россиянам и гражданам стран СНГ – через Интернет и на выставках – инвестировать в доходные дома, в которых рентная доходность (доходность по аренде) – 20-25% в год и даже выше (именно доходность по аренде, а не доходность на вложенный капитал). Иными словами, «специально для российских инвесторов» ряд безответственных немецких агентств недвижимости «находит» доходные дома с «уникальной» для немецкого рынка доходностью – 20-25% годовых и выше, при том, что в среднем доходные дома в Германии приносят 6-8% рентного дохода, а случаи с надежной доходностью более 10% - встретить можно редко и продаются такие объекты очень быстро, на внутри-германском рынке недвижимости.

Как такое может быть? Очень просто. К доходным домам, как правило, не применимо понятие гарантированного долгосрочного дохода. Иными словами, «начинающего» инвестора из России элементарно вводят в заблуждение, приводя расчеты на примере нереальной заполняемости доходного дома арендаторами. Например, рекламируют «доходность от аренды – 26% годовых», а где-нибудь внизу, очень мелким шрифтом сообщают, что такая доходность достижима при 100% заполняемости арендаторами, а при нынешнем уровне заполняемости – доход 7%. Как говорится, почувствуйте разницу. Ведь далеко не каждый начинающий инвестор из России знает, что такое due diligence, зачем и как его проводить при покупке инвестиционной недвижимости.

*Схема №2: продажа объекта, требующего серьезной реновации*

Нередко такие безответственные агентства предлагают за подозрительно маленькие деньги доходные дома, которые пустуют в

настоящий момент времени, а для того, чтобы «успешно сдать дом в аренду», по заверениям этих агентств, необходимо провести «небольшую реновацию». К сожалению, нередко российские инвесторы, впечатленные малостью запрашиваемой за доходный дом суммы, приобретают его и только потом оценивают, во сколько же обойдется «реновация». И к ужасу инвесторов оказывается, что затраты на реновацию могут в несколько раз превышать цену, уплаченную за доходный дом при покупке.

*Предпочтительные регионы Германии для инвестиций в доходные дома*<sup>33</sup>.

Наиболее востребованными, инвестиционно привлекательными и, как следствие, ликвидными, являются объекты, расположенные в Западной Германии и Берлине.

Объекты, расположенные в Восточной Германии, как правило, менее привлекательны по совокупности причин:

- восточные земли по своему экономическому развитию, уровню занятости и среднему доходу населения продолжают существенно отставать от западных земель

- более того, в ряде восточных регионов экономическая ситуация не проста настолько, что население активно мигрирует из них на запад страны – как следствие, уровень вакантных арендных жилых площадей в таких регионах может превышать 30% и более

При этом среди крупнейших городов Германии именно Берлин имеет наилучшие перспективы для роста арендных ставок по причине того, что численность населения в Берлине растет, а ставки аренды пока еще существенно ниже, чем в других немецких мегаполисах.

Т а б л и ц а 3

Доходные дома в Берлине (инвестиционные предложения)<sup>34</sup>

№	Местоположение	Кол-во квартир	Рентабельность инвестиций	Заполненность арендаторами	Банковское финансирование	Описание	Цена
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Берлин, районы Нойкельн, Шарлоттенбург и Шпандау	19 + 15 + 15	13,0%	100%	69%	Хорошее состояние. Отсутствие необходимости реновации	1.007.000 (инвестиции) €, 2.785.000 (полная) €

<sup>33</sup> Доходные дома в Германии //Электронный доступ: <http://gordonrock.ru/catalog/52/209/>

<sup>34</sup> Доходные дома в Германии //Электронный доступ: <http://gordonrock.ru/catalog/52/209/>

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8
2	Берлин, район Буков (Buckow)	24	10,1%	100%	60%	Хорошее состояние. Отсутствие необходи- мости реновации	799.000 (инвести- ции) €, 1.700.000 (полная) €
3	Берлин, район Райниккен- дорф (Reinickendorf)	35	11,6%	100%	69%	Хорошее состояние. Отсутствие необходи- мости реновации	841.700 (инвести- ции) €, 2.285.000 (полная) €
4	Берлин, район Панков (Pankow)	45	13,0%	100%	69%	Хорошее состояние. Отсутствие необходи- мости реновации	1.078.800 (инвести- ции) €, 2.990.000 (полная) €
5	Берлин, район Шарлот- тенбург (Charlottenb urg)	55	13,4%	100%	69%	Хорошее состояние. Отсутствие необходи- мости реновации	1.977.300 (инвести- ции) €, 5.500.000 (полная) €
6	Хильдесхайм (Hildesheim), земля Нижняя Саксония	35	13,6%	100%	69%	Хорошее состояние. Отсутствие необходи- мости реновации	703.900 (инвести- ции) €, 1.960.000 (полная) €
7	Минден (Minden), земля Северный Рейн- Вестфалия	60	14,5%	100%	69%	Хорошее состояние. Отсутствие необходи- мости реновации	672.400 (инвести- ции) €, 1.830.000 (полная) €

## 2.2. Доходные дома в современной России

### 2.2.1. Московские доходные дома XXI века

Идея возрождения доходных домов стала звучать из уст столичных властей еще в 1999 году. Но реализации этого проекта на тот момент серьезно мешал действовавший закон о жилищной политике, который разрешал арендаторам квартир в доходных домах приватизировать жилье.

После того как был принят ряд законопроектов, которые запретили подобную приватизацию, в городе был построен первый доходный дом по адресу: Большой Николоворобинский переулок, д. 10. Этот дом на 47 квартир был возведен Департаментом инвестиционных программ строительства г. Москвы (ДИПС) и принят в эксплуатацию в 2003 году<sup>35</sup>.

Стоимость проекта доходного дома ДИПС составила 12,3 млн. долларов. Данный дом существует до сих пор, и стал довольно успешным проектом. Аренда квартиры здесь стоит от 2,5 тыс. до 12 тыс. долларов.

Однако, несмотря на то, что доходный дом ДИПС оказался очень востребованным (в настоящее время он заселен на 98%, а остальные квартиры регулярно снимают на короткий срок), эксперимент столичных властей пока не получил продолжения. Дело в том, что властям приходится соперничать за клиентов с частным сектором, на который в столице приходится львиная доля сдаваемых в наем квартир. К тому же управлять большим домом также не просто и обходится это недешево.

В силу этих причин в настоящее время в Москве кроме доходного дома в Большом Николоворобинском переулке, был запущен только 1 полноценный проект, который построила коммерческая компания.

В конце 2007 года корпорация «Баркли» построила первый в столице элитный доходный дом «Баркли-Плаза», который располагается на Пречистинской набережной — в самом дорогом районе Москвы.

Жилой комплекс включает в себя 5 отдельных корпусов, высота которых составляет от 5 до 7 этажей. На первых этажах «Баркли-Плаза» размещен современный бизнес-центр класса А, на остальных — предназначенные для сдачи в аренду элитные апартаменты. Цены подтверждают эксклюзивный статус жилья: за квартиру площадью от 75 кв. м с одной спальней придется отдать от 10 тыс. долларов в месяц, а за пентхаусы и пятикомнатные апартаменты площадью свыше 255 кв. м — от 32 тысяч долларов в месяц.

---

<sup>35</sup> Доходные дома в современной России на примере Москвы и Санкт-Петербурга// Электронный доступ: <http://www.s-t-s.su/212-dohodnye-doma-istoriya-i-perspektivy-stroitelstva-v-sovremennoy-rossii.html>

В конце 2010 года ASG инвестиционная группа компаний начала реализовывать проект по созданию в Москве сети доходных домов бизнес-класса «Рублево-Мякинино». К концу 2011-го на 3,5 га на западе столицы (ст. метро Мякинино) появится клубный поселок и несколько домов с апартаментами общей площадью 35 тыс. кв. м. По новой программе Минрегионразвития к 2020 году доля арендного жилья на рынке жилищного строительства должна составить 20 %<sup>36</sup>.

В 2013 году НИиПИ Генплана начал поиск места для пилотного проекта по строительству доходных домов. Дома могут быть построены в одной из 12 точек роста на территории "новой Москвы", в Рублево-Архангельском где планируется создание административно-делового центра или недалеко от "Москва-Сити".

### 2.2.2. Доходные дома в Санкт-Петербурге

Первый доходный дом в современном Санкт-Петербурге создал финский инвестиционный пенсионный фонд, который выкупил часть дома на Коломяжском проспекте.

Финны заинтересовались данным сектором рынка недвижимости потому, что в России, в частности в Петербурге, он практически отсутствует. Поэтому инвесторы ожидают получить приличный доход, основываясь на том, что при имеющемся дефиците жилья, квартиры в их доходном доме будут востребованы.

Также следует отметить, что еще одна финская компания, которая имеет порядка 23 тысяч подобных домов у себя на родине, также планирует заняться строительством доходных домов в Санкт-Петербурге.

Финской компании принадлежит 276 квартир по адресу Коломяжский проспект, д. 15 от 1 до 3 комнат, которые сдаются жильцам сроком на 11 месяцев с возможностью продления договора аренды. Согласно этому договору, арендаторам запрещено делать перепланировку в квартире или перекрашивать стены. Даже для того, чтобы просверлить небольшое отверстие в стене, например, чтобы повесить часы или картину, жильцам придется обращаться в службу эксплуатации доходного дома. Финские арендодатели такие жесткие правила проживания объясняют тем, что все их квартиры выполнены в едином стиле, который нарушать нельзя<sup>37</sup>.

---

<sup>36</sup> Доходные дома в современной России на примере Москвы и Санкт-Петербурга// Электронный доступ: <http://www.s-t-s.su/212-dohodnye-doma-istoriya-i-perspektivy-stroitelstva-v-sovremennoy-rossii.html>

<sup>37</sup> Доходные дома в современной России на примере Москвы и Санкт-Петербурга// Электронный доступ: <http://www.s-t-s.su/212-dohodnye-doma-istoriya-i-perspektivy-stroitelstva-v-sovremennoy-rossii.html>

Стоимость аренды в единственном Питерском доходном доме зависит и от площади квартиры, и от этажа (согласно европейским стандартам, чем этаж выше, тем квартира дороже). За 1-комнатную квартиру площадью около 37 кв. м придется заплатить 18 тыс. рублей в месяц. За 3-комнатную — от 41 тыс. рублей в месяц.

Другая финская компания, которая планирует построить доходные дома в Петербурге, это SATO — один из ведущих корпоративных инвесторов жилой недвижимости в Финляндии. Компания в совокупности владеет 23 тыс. квартир для сдачи в аренду. Они находятся в крупнейших городах Финляндии и Санкт-Петербурге. Инвестиционные активы SATO приблизительно оцениваются в 1,4 млрд. евро (<http://smartnews.ru/business/companies/3357> ).

Объясняя интерес финской компании к российскому рынку, эксперты ссылаются на развитость бизнеса доходных домов. Там рынок уже перенасыщен, поэтому финны пришли в Россию, где рынок нового для нас формата находится на начальных стадиях.

Кроме того, доходные дома для трудовых мигрантов уже открылись в Петербурге в 2013 году: первый такой объект на 85 человек был открыт на Лиговском проспекте.

Аренда в нем составляет 6 тысяч рублей в месяц, в эту плату входят телефон, прачечная, кухня, телевизор. Половина арендной платы будет перечисляться на содержание объекта, вторая — в городскую казну. Власти пояснили, что городу выгоднее проводить капитальный ремонт в зданиях, признанных аварийными, чтобы делать здесь доходные дома, чем продавать эти объекты с торгов<sup>38</sup>.

В конце 2011 – начале 2012 годов в Петербурге планировали ввести в эксплуатацию 12 доходных домов. Еще 10 аварийных общежитий отремонтируют в течение 2012 года с последующим открытием в них доходных домов в конце 2012 – начале 2013 годов.

### 2.2.3. Доходные дома в регионах России

#### *Новосибирская область*

В мае 2011 года в поселке Ложок рядом с Академгородком Новосибирское областное агентство по ипотечному кредитованию (НОАИК) начнет строительство трех доходных домов, в каждом из которых будет по пятнадцать однокомнатных, столько же двухкомнатных и по шесть трехкомнатных квартир социального класса<sup>39</sup>. Сроки окончания строи-

---

<sup>38</sup> Доходные дома в современной России на примере Москвы и Санкт-Петербурга// Электронный доступ: <http://www.s-t-s.su/212-dohodnye-doma-istoriya-i-perspektivy-stroitelstva-v-sovremennoy-rossii.html>

<sup>39</sup> <http://expert.ru/siberia/2011/16/pilotnyij-dohodnyij-dom/>

тельства пока не называются, но уже известно, что в новые дома заедут более сотни семей ученых СО РАН и сотрудников строящегося в Академгородке технопарка. Цена аренды однокомнатной квартиры с бытовой техникой и мебелью, по предварительным данным, составит 14–16 тыс. рублей в месяц, договоры аренды будут заключаться на срок от трех лет, а арендная ставка индексироваться с учетом инфляции не чаще чем раз в полгода.

#### *Нижегородская область*<sup>40</sup>

Нижегородская область станет вторым регионом в России, внедрившим систему доходных домов. Первые доходные дома в Нижегородской области начнут строить в 2013 году.

Согласно программе, предполагается строительство малоэтажных домов – не выше трех этажей. На данном этапе достигнута договоренность с Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) о финансировании данного проекта в рамках предоставления кредита "Нижегородскому ипотечному корпоративному альянсу" (НИКА) на 20 лет.

На сегодняшний день заявку на участие в данной программе подали три предприятия Нижегородской области: "Атомэнергопроект", "Арзамасский приборостроительный завод" и "Выксунский металлургический завод". Однако сведения о количестве участников они еще не предоставили. Обсуждение участия других компаний продолжается. Именно от числа компаний-участников будет зависеть количество доходных домов, сообщили в региональном министерстве.

Так как данный проект нацелен на привлечение работодателем новых кадров, то стоимость проживания в доходных домах будет ниже, чем средний уровень, установленный сегодня на рынке. Кроме того, работодатель частично или полностью будет покрывать эти расходы, поэтому при выборе участника уровень его дохода учитываться не будет.

Как сообщалось, ранее министерство жилищной политики и жилищного фонда Нижегородской области в 2009 году разрабатывало концепцию развития сферы доходных домов в регионе.

Цена на арендуемое в доходных домах жилье может быть в среднем на 20% ниже рыночной, однако, квартиры в доходных домах должны быть ориентированы на людей с различным достатком.

"Безусловно, основную часть жилья в доходных домах должны составлять квартиры эконом-класса, однако также должны быть представлены и квартиры для более обеспеченных съемщиков", – отмечал Никита Гурьев, занимавший тогда пост министра социальной политики Нижегородской области.

---

<sup>40</sup> <http://real.nn.ru/articles/?news=4882>

Окупаемость проектов строительства доходных домов составляет от 7 до 10 лет.

Планировалось, что ведение бизнеса в доходных домах будет находиться в руках частных компаний, однако правительство Нижегородской области намеревалось контролировать максимальную стоимость найма в них жилья.

28 августа 2007 года правительство Нижегородской области одобрило концепцию пилотного проекта "Строительство доходных домов как инструмент реализации приоритетного национального проекта "Доступное и комфортное жилье – гражданам России". Жилье в доходных домах будет предоставляться целевой аудитории, а не для риэлторов, для чего, в частности, предполагается ввести запрет на субаренду.

В строительство первого доходного дома в Нижнем Новгороде планируется инвестировать 250 млн рублей<sup>41</sup>. Как передает корреспондент ИА REGNUM, об этом заявил заместитель губернатора по строительству, энергетике, жилищно-коммунальному хозяйству и информационным технологиям, министр строительства Нижегородской области Валерий Англичанинов в ходе заседания областного правительства 28 августа.

По его словам, общая площадь дома составит 5,6 тыс. кв. метров. В доме будет 121 однокомнатная квартира, 104 двухкомнатные квартиры и 9 трехкомнатных квартир.

Стоимость аренды однокомнатной квартиры составит 10 тыс. рублей в месяц, двухкомнатной – 15 тыс. рублей в месяц, трехкомнатной – 20 тыс. рублей в месяц. Планируется, что срок окупаемости проекта составит 5 лет.

По словам губернатора Валерия Шанцева, строительство доходных домов не подразумевает под собой возведение жилья для людей с низкими доходами.

"Это дома для тех, кто готов платить за аренду жилья", – уточнил губернатор.

Как сообщало ранее ИА REGNUM, правительство Нижегородской области на заседании 28 августа одобрило концепцию пилотного проекта по строительству доходных домов в рамках реализации приоритетного национального проекта "Доступное и комфортное жилье – гражданам России".

Всего в рамках пилотного проекта на территории Нижнего Новгорода планируется построить 5 доходных домов.

---

<sup>41</sup> <http://dom.viperson.ru/>



## *Калужская область*<sup>42</sup>

В Калужском регионе рынок аренды доходного жилья сегодня слабо развит и представлен преимущественно частными игроками, не способными удовлетворить спрос на жилье прибывающих в область иностранцев и жителей соседних регионов. Тем не менее, власти некоторых регионов делают ставку на развитие именно этого жилого сегмента как основной перспективы для обеспечения жильем сотрудников крупных предприятий.

Жилой корпус на 330 номеров собираются открыть к концу года, а в начале следующего планируется заселить первых постояльцев.

Гостинично-жилой комплекс для временного проживания возник в рамках областной программы «Жилье для профессионалов». Недавно стартовал еще один подобный проект под названием «Воротынская роща», который в основном рассчитан на работающих поблизости специалистов крупных предприятий-инвесторов. Калужский проект, получивший название «Старгород» (в противовес строящемуся в новом районе Правгороду), менее амбициозный, включает в себя два основных здания, где будут только однокомнатные квартиры со всеми удобствами.

Всего площадь строений «Старгорода» составит порядка 12 000 кв.м, а инфраструктура его будет включать в себя комплекс апартаментов (они же общежития) коридорно-блочного типа на 250 номеров, гостиницу с рестораном и кафе, конференц-зал, отделение банка, спа-комплекс с бассейном и салоном красоты и автостоянку на 100 машиномест.

Всего будет два типа номеров: двух- и трехместные (рис. 5).

Большие жилые комнаты размером 27 кв.м рассчитаны на проживание в них трех человек. На цокольном этаже разместятся кафе-столовая, мини-маркет, прачечная по типу самообслуживания, фитнес-центр, танцевальный зал, компьютерный клуб, во дворе — автостоянка (рис. 6).

Вся инфраструктура соответствует хорошим западным стандартам. Плюс размещение в самом центре города, рядом со сквером Мира и ТРК «21-й век». Стоимость одной комнаты ориентировочно 20 тысяч рублей, одного койко-места — 7 тысяч. Понятно, что в городе можно найти и более дешевые предложения.

Менеджеры компании-застройщика не скрывают, что проживание здесь скорее заинтересует корпоративных клиентов, в частности, те же иностранные предприятия, поскольку им предоставляется возможность сразу снимать в одном месте по несколько десятков комнат. Длительная аренда большого числа комнат заинтересовала «Фольксваген», «Пежо Ситроен», а также некоторые калужские предприятия,

---

<sup>42</sup> <http://www.informetr.ru/journal/news/region/6276>

которые планируют дотировать оплату жилья своим работникам. Так, например, на немецком автоконцерне существует практика выделения лимита в сумме 4-5 тысяч рублей в месяц на каждого сотрудника.

*Планировки доходного дома «Старгород»*



Двухместный номер «Мини»



Трехместный номер «Мини» (вариант 1)



Трехместный номер «Мини» (вариант 2)

Рис. 5. Планировки доходного дома «Старгород»

Ввод второго жилого комплекса на 90 мест планируется весной следующего года. В отличие от первого, у него будет повышенный уровень комфорта, и он, скорее, рассчитан на семьи.

Частная компания, которая занимается застройкой «Старгорода», имеет опыт возведения подобных элитных общежитий в Олимпийской деревне, а также в пригороде Обнинска. Помимо Калуги, планируется также построить в следующем году доходные дома в Обнинске, Боровском и Жуковском районах.

Предполагается, что строительство съемного жилья решит проблему размещения иногородних специалистов, которых в массовом количестве приглашают на работу новые калужские заводы. Однако как быть с другими категориями работников, с очень средним достатком, что трудятся на предприятиях и в организациях, не предоставляющих льгот по жилью? Для них пока что не нашлось проекта доступного съемного жилья, по крайней мере, тысяч за 5-7, которые являются для них приемлемыми.

Все комнаты жилых блоков общежитий будут выполнены в европейском стиле, меблированы и оснащены всей необходимой бытовой техникой, необходимой для длительного комфортного проживания.

Главными своими клиентами владельцы доходного дома считают крупные предприятия Калуги. И их надежды уже оправдываются. Так, например, компания «ПСМА Рус» заказала 75 квартир для своих сотрудников..

Для развития рынка арендного жилья в регионе принята специальная программа. Её разработчики решили воспользоваться удачным опытом, который применили при создании калужского экономического чуда – технопарков.

Вадим Чернышев, начальник управления жилищного строительства Калужской области: "Эта программа предусматривает меры государственной поддержки, направленные в первую очередь на формирование участков и обеспечение их инженерной инфраструктурой, чтобы таким образом снизить первоначальные затраты инвестора на строительство арендного жилья."

Это уже принесло свои плоды. Скоро в Боровском и Бабынинском районах появятся целые поселки с детскими садами, кинотеатрами и супермаркетами, где можно будет арендовать жилье любого класса: от эконом до люкс. Такие примеры комплексной застройки, по мнению губернатора, должны стать ориентиром жилищного строительства в целом. Кроме того, Анатолий Артамонов поручил создать единый управленческий орган по типу корпорации развития, для работы с потенциальными застройщиками-инвесторами.

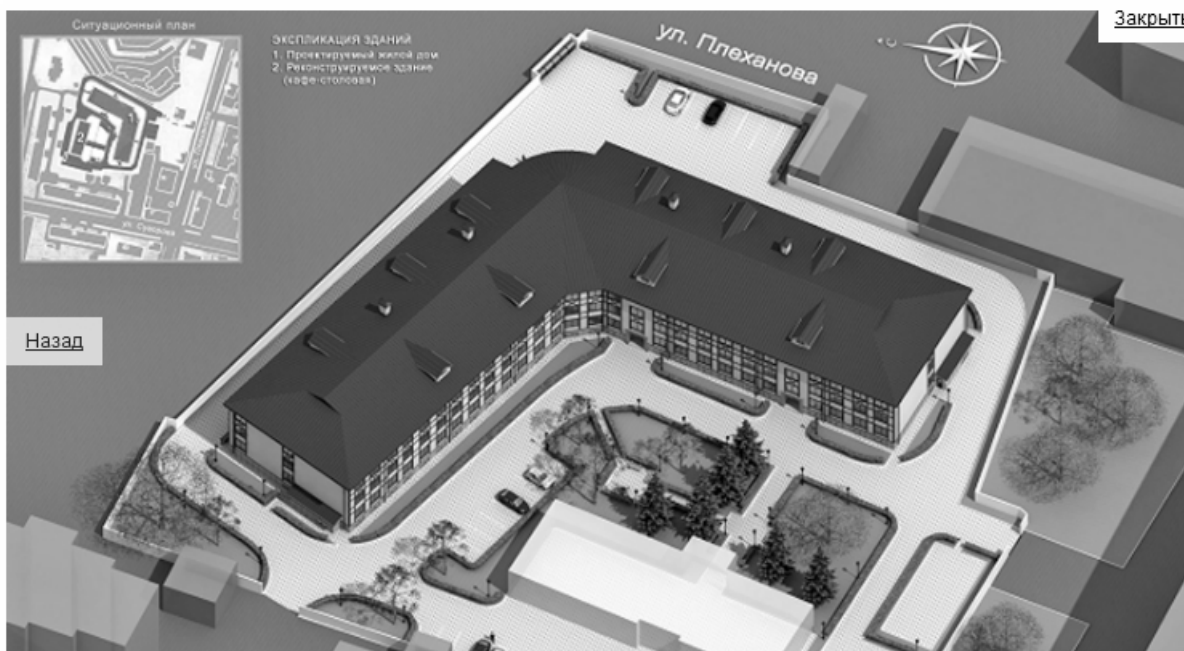


Рис. 6. Проект доходного дома «Старгород» Калужской области

### *Татарстан*<sup>43</sup>

Рынок арендной недвижимости в ближайшее время ждут изменения: в Казани вновь хотят возродить доходные дома. Первые корпуса появятся в районе улиц Эсперанто и Павлюхина на месте, где раньше были бараки "под снос".

Пока планируется построить два дома на 220 квартир. Пяти- и девятиэтажка появятся к 2015 году. Пока не решено, какого типа жилье здесь будет возводиться. Предполагается, что к 2016 году доля арендного жилья в Татарстане должна существенно вырасти, и тысячи жителей смогут поселиться в таких съемных квартирах: в Казани цены на рынке пока остаются очень высокими. Поэтому на новое предложение ожидается настоящий ажиотажный спрос. В основном застройщики ориентируются на молодое поколение казанцев и приезжих.

Идея доходных домов очень хорошая, это выгодно тем, кто ищет арендное жилье. С другой стороны, это еще и прибыльный проект, – комментирует Андрей Савельев, директор агентства "НЛБ-недвижимость". - Правда, срок окупаемости здесь довольно длительный – около 15 лет, поэтому на строительство доходных домов долгое время не решались. Зато дом будет приносить доход владельцам недвижимости примерно 50-70 лет.

Уже известны примерные расценки: "однушка" площадью более 40 квадратных метров будет стоить порядка 8-9 тысяч рублей за месяц проживания и выше в зависимости от уровня комфортности. Верхняя планка достигает 13-14 тысяч рублей.

Жителям Казани предложат несколько вариантов съемного жилья: во-первых, это эконом-класс – самый доступный вид, по уровню комфорта будет напоминать современное общежитие. Второй тип жилья – малогабаритные квартиры, где не придется делить с соседями по площадке душ или кухню. Эти квартиры всегда можно будет снять на условиях долгосрочной аренды. Еще одно предложение – аналог соципотеки, а четвертый вид жилья – "улучшенки". Эту недвижимость можно будет купить через пять лет проживания.

В старину в Казанской губернии доходные дома были весьма популярны. Живой пример – сохранившийся с XIX века кирпичный доходный дом на Тукая, 3. Он был построен на дворовом участке медресе "Усмания" в 1871 году на средства купца первой гильдии Зиганши Усманова. Доходный дом сдавался в аренду предпринимателям. Полученные средства шли на хозяйственные и иные нужды

---

<sup>43</sup> <http://business.prokazan.ru/business/view/70671>

медресе. С обратной стороны доходный дом не имеет никакого декоративного оформления – так в XIX веке строители экономили на материалах.

Уникальной архитектуры доходный дом находится на улице Муштари. Но самым известным кварталом была Марусовка – здесь были доходные дома зажиточного сапожника Марусова, о котором писал в своих произведениях Максим Горький. В основном здесь жили "деклассированные элементы" общества.

### 3. ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОХОДНЫХ ДОМОВ В РОССИИ

#### 3.1. Программа АИЖК «Арендное жилье»

ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» разработано новый ипотечный продукт для юридических лиц «Арендное жилье», направленный на формирование условий кредитования юридических лиц на цели приобретения жилья для предоставления внаем.

Продукт представляет собой финансовый инструмент, который должен помочь организациям, заинтересованным в создании арендного жилищного фонда, приобрести такой фонд в кредит, по аналогии с физическими лицами-заемщиками.

Продукт должен стать одним из инструментов поддержки создания арендного жилищного фонда, механизмы, заложенные в Продукт, могут использоваться субъектами РФ путем включения института ипотечного кредитования в разрабатываемые подпрограммы развития рынка арендного жилья.

Правовые основы для формирования арендного жилищного фонда заложены Перечнем поручений Президента Российской Федерации по итогам совещания о мерах по реализации жилищной политики от 14.02.2012 № Пр-534 и Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 600. Правительством Российской Федерации распоряжением от 29.08.2012 №1556-р утвержден Перечень мероприятий по формированию рынка доступного арендного жилья и развитию некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень доходов.

Институциональное формирование рынка арендного жилья признано одним из важнейших инструментов по обеспечению граждан РФ качественным и доступным жильем, позволит обеспечить инновационное и качественное обновление жилищного фонда и улучшение жилищных условий разных категорий граждан.

Достичь необходимых темпов ежегодного строительства арендного жилья можно только создав необходимые условия, что должно осуществляться органами власти субъектов РФ при разработке подпрограмм развития сегмента арендного жилья в составе региональных программ развития жилищного строительства, например в виде формирования в соответствии с потребностью данного субъекта РФ

эффективных моделей государственно-частного партнерства при участии органов власти субъектов РФ, предоставления соответствующих налоговых льгот (в пределах компетенций субъектов РФ). Кроме разработки нормативного регулирования процесса формирования арендного жилищного фонда на территории субъекта РФ органы власти данного субъекта могут участвовать путем предоставления кредиторам проекта гарантий наполняемости арендного жилья, финансовой устойчивости заемщика и/или стабильного потока платежей.

Основные параметры Продукта содержатся в паспорте, утвержденном решением Правления открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» от 21 ноября 2012 года, протокол № 6/41.

Паспорт ипотечного кредитного продукта «Арендное жилье» задепонирован и зарегистрирован как объект интеллектуальной собственности в Российском Авторском Обществе за № 012-002267 от 13 декабря 2012 года (табл. 4, рис. 7).

Паспорт ипотечного кредитного продукта «Арендное жилье» охраняется авторским правом в соответствии с Законом РФ от 9 июля 1993 г. N 5351-I «Об авторском праве и смежных правах». Все исключительные права на использование Паспорта ипотечного кредитного продукта «Арендное жилье» принадлежат ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». В случае нарушения авторских прав лицо, нарушившее право несет ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Т а б л и ц а 4

Паспорт ипотечного кредитного продукта «АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ»<sup>44</sup>

1.	<b>Название продукта</b>	Арендное жилье
2.	<b>Назначение продукта</b>	Для применения в долгосрочном целевом финансировании проектов, предусматривающих формирование и эксплуатацию арендного жилищного фонда, предназначенного для передачи внаем (аренду).

<sup>44</sup> Программа «Арендное жилье» // Электронный доступ: [http://www.ahml.ru/ru/participants/rental\\_housing/rental\\_housing\\_pass](http://www.ahml.ru/ru/participants/rental_housing/rental_housing_pass)



Основные параметры и условия кредитного продукта<sup>11</sup>

3.	<b>Требования к Заёмщику</b>	<p>Заёмщик – специализированная проектная компания (далее – СПК), зарегистрированная в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации как юридическое лицо – коммерческая организация, созданная в форме хозяйственного товарищества или общества, либо (по предварительному согласованию с Агентством) некоммерческая организация.</p> <p>Заёмщик должен отвечать следующим требованиям:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- в состав акционеров (участников, учредителей, пайщиков и т.п.)</li> </ul>
		<p>Заемщика входят исключительно Российская Федерация, субъект Российской Федерации, муниципальное образование в лице компетентных органов либо иные органы и организации, в которых 100% участия принадлежит РФ, субъектам РФ или муниципальным образованиям (т.н. институты развития), иные лица, зарегистрированные на территории Российской Федерации;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- уставный (акционерный, складочный и т.п.) капитал Заемщика к моменту фактического предоставления Кредита должен быть оплачен денежными средствами в полном объеме;</li> <li>- доли уставного капитала (акции) Заёмщика не выступают объектом сделок, направленных на отчуждение, обременение или предоставление третьим лицам прав в их отношении (в течение всего срока действия Кредитного договора);</li> <li>- отсутствуют любые признаки банкротства Заёмщика в соответствии с Федеральным законом от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», в том числе: отсутствует факт применения любых внесудебных мер предупреждения банкротства, не известно о принятии арбитражным судом заявления о признании компании банкротом, и не возбуждена любая из процедур банкротства, указанная в законе;</li> <li>- не начата процедура ликвидации Заёмщика или совершение любого действия, направленного на начало ликвидации Заёмщика по инициативе любого лица;</li> </ul>

		<p>- отсутствуют вступившие в законную силу решения суда о приостановке деятельности Заёмщика в порядке, предусмотренном Кодексом об административных правонарушениях;</p> <p>- у Заёмщика отсутствует задолженность по начисленным налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или внебюджетные фонды;</p> <p>- финансовый результат хозяйственной деятельности Заёмщика по итогам каждого отчетного периода положительный (за последние 4 квартала, если такой срок применим).</p> <p>- сумма нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по позиции бухгалтерского баланса Заёмщика не уменьшает итоговую сумму III раздела «Капитал и резервы», рассчитанную без учета данной позиции.</p> <p>Требования Раздела 4 Общей части Стандартов Агентства не применяются.</p> <p>Заёмщик предоставил Кредитору уведомление об открытии отдельного банковского счета для приема платы за наем (аренду) Квартир и компенсаций, дотаций и иных форм поддержки (бюджетной и/или внебюджетной), обеспечил возможность безакцептного списания средств в пользу Кредитора.</p>
4	<b>Цель кредита</b>	<p>Оплата части стоимости приобретаемых Заёмщиком <b>Жилых помещений:</b></p> <p>(а) всех <b>Квартир</b> в отдельно стоящем многоквартирном доме (либо отдельной его секции), <i>либо</i></p> <p>(б) <b>Жилых домов с Земельными участками</b>, в количестве не менее пяти, при условии, что Земельные участки, на которых располагаются такие Жилые дома, имеют общие границы (возможно разделение проездом, пожарным разрывом) и располагаются в пределах Территории (комплексной малоэтажной) застройки, <i>либо</i></p> <p>(в) нескольких <b>Квартир</b> в отдельно стоящем многоквартирном доме, при условии, что сумма общих площадей таких приобретаемых Квартир составляет</p>

		<p>более 50% суммы площадей всех квартир в таком многоквартирном доме.</p> <p>в целях дальнейшей сдачи их в наем (аренду) с разрешения Кредитора, выступающего залогодержателем (ипотека в силу закона или договора с оформлением закладной).</p> <p>Оплата оставшейся части стоимости приобретаемых Заемщиком Жилых помещений должна осуществляться за счет средств уставного (акционерного, складочного и т.п.) капитала Заемщика.</p> <p>Кредит не может быть использован на цели приобретения Жилых помещений, расположенных в разных многоквартирных домах.</p>
5.	<p><b>Предмет ипотеки (залоговое обеспечение)</b></p>	<p>Все Жилые помещения, приобретенные Заёмщиком с использованием Кредита, выступают Предметом ипотеки (залоговым обеспечением).</p> <p>Требования п. 5.2 (единственность жилья) Раздела 5 Общей части Стандартов Агентства не применяются.</p> <p>К моменту рефинансирования Кредита в Агентство (продажи закладной) все Жилые помещения должны иметь отделку и внутреннее оборудование, быть пригодными к проживанию, на Жилые помещения должно быть зарегистрировано право собственности Заемщика.</p> <p><b><u>Гарантия найма:</u></b></p> <p>На момент предложения закладной в Агентство Заемщик должен предоставить подтверждение найма (аренды) в отношении не менее 50% Жилых помещений в виде договоров найма (аренды), либо на момент предложения финансового плана (проекта) в Агентство должны быть предоставлены гарантии найма (аренды) в виде предварительных соглашений с крупными арендаторами (юридическими лицами) в отношении не менее 100% Жилых помещений.</p> <p><b><u>Сохранность Предмета ипотеки:</u></b></p> <p>Заемщик обязан не реже, чем один раз в полгода предоставлять Залогодержателю отчет о состоянии Предмета ипотеки, в том числе информацию о состоянии Жилых помещений, их износе и разрушении. Залогодатель вправе проверять достоверность такого отчета путем выездной проверки состояния Предмета</p>

Продолжение табл.4

		ипотеки. При выявлении существенных несоответствий в таком отчете действительному состоянию Предмета ипотеки либо при выявлении нарушения требований по эксплуатации Предмета ипотеки, влекущих его значительный (сверхнормативный) износ, Залогодатель вправе досрочно расторгнуть кредитный договор в одностороннем порядке.
6.	<b>Сумма кредита</b>	<p>Определяется с учетом коэффициентов К/З и П/Д.  Минимальный размер – 5 000 000 (пять миллионов) рублей.  Максимальный размер определяется как произведение количества приобретаемых Заёмщиком Жилых помещений на максимальную сумму кредита, установленную с учетом положений п. 3.6 Раздела 3 Общей части  Стандартов для каждого приобретаемого Жилого помещения.  В любом случае сумма кредитов, полученных одним Заемщиком на условиях настоящего Паспорта от любых кредиторов, не должна превышать 500 000 000 (пятисот миллионов) рублей.</p>
7.	<b>Вид обеспечения</b>	<p>В соответствии с требованиями п.п. 3.12 и 3.17 раздела 3 Общей части Стандартов Агентства, а именно: ипотека всех приобретаемых Жилых помещений в пользу Кредитора, страховое обеспечение Ипотечной сделки.  Дополнительное обеспечение (может запрашиваться по усмотрению Агентства):  Поручительство участника (акционера) Заемщика или иного третьего лица по исполнению Заемщиком обязательств по кредитному договору. Объем поручительства в любое время должен превышать сумму предоплаты по договорам найма/аренды, заключенным Заемщиком в отношении Жилых помещений (если таковая внесена нанимателями/арендаторами).  Государственная (муниципальная) гарантия на срок, установленный соответствующим законом (решением) о бюджете, обеспечивающая надлежащее исполнение Заемщиком обязательств по кредитному договору, в том числе при недостаточности средств, вырученных от реализации Предмета ипотеки в рамках обращения на</p>

		<p>него взыскания, в случае, если при предоставлении ипотечного кредита значение коэффициента К/З превышало 70%, но не превышало 90%. Не позднее чем за 10 (десять) рабочих дней до окончания срока такой гарантии Заемщик должен обеспечить выполнение требования настоящего Паспорта о предельном значении коэффициента К/З в 70%. Принятие решения о допустимости превышения порогового значения коэффициента К/З в 70% при отсутствии либо истечении срока государственной (муниципальной) гарантии осуществляется Агентством в индивидуальном порядке.</p>
8.	<p><b>Коэффициент К/З (Кредит/Залог)</b></p>	<p>Значение Коэффициента К/З и формула его расчета применяются в соответствии с пунктами 3.2, 3.3 и 3.5 Раздела 3 Части I Стандартов Агентства или с Паспортом продукта «Малоэтажное жилье» [6], и на момент предоставления кредита Коэффициент К/З должен составлять не менее 30% и не более 70% (90%*) от суммы стоимостей приобретаемых и передаваемых в залог Жилых помещений, как строящихся, так и завершенных строительством.</p> <p>При этом в значении «З» (стоимость Предмета ипотеки) используется сумма стоимостей всех передаваемых в залог (ипотеку) Жилых помещений, определенная с учетом использования наименьшего из значений стоимости по каждому из Жилых помещений: стоимость (цена) приобретения в соответствии с Договором приобретения, или оценочная стоимость по заключению Оценщика.</p> <p>В случае выдачи кредита на цели приобретения строящихся Жилых помещений вышеуказанный расчет проверяется после окончания такого строительства и, в случае несоответствия, приводится к требуемым значениям.</p> <p><b>* Примечание:</b> применяется при наличии соответствующего страхования ответственности Заемщика или предпринимательского риска кредитора по кредитному договору, отраженного в разделе «Требования к страховому обеспечению ипотечных сделок» Общей части Стандартов Агентства, либо при наличии соответствующей государственной (муниципальной) гарантии, указанной в п.7 настоящего Паспорта.</p>

9.	<b>Коэффициент Д/П (Платеж / Доход)</b>	Значение «Д» (Доход Заёмщика/ доход проекта Заёмщика) определяется на основании финансового плана проекта коммерческого использования Жилых помещений (наем (аренда)), при этом исчисление и подтверждение Дохода и постоянных расходов производится в соответствии с методикой, публикуемой на сайте Агентства <a href="http://www.ahml.ru/">http://www.ahml.ru/</a> .
		<p>Доход Заемщика (Д) в виде поступающей ему в отчетный Процентный период от нанимателей (арендаторов) платы за наем (аренду) Жилых помещений должен составлять не менее 100% (Д/П 100%) платежей (П) Заемщика за такой Процентный период.</p> <p>В случае получения Заемщиком компенсаций, дотаций и иных форм поддержки (бюджетной и/или внебюджетной) (при наличии) – не менее 125% от размера платежей (Д/П 125%), составляющих значение «П» (Платежи Заемщика), включающих следующие позиции:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- периодические платежи по ипотечному кредиту;</li> <li>- расходы по страхованию Предмета ипотеки;</li> <li>- расходы по содержанию Предмета ипотеки (включая коммунальные и иные);</li> <li>- административно-хозяйственные расходы Заемщика;</li> <li>- налоговые выплаты Заемщика.</li> </ul> <p>Требования разделов 1 и 2 Части I Стандартов Агентства не применяются</p>
10	<b>Срок кредита</b>	Срок исполнения обязательств по Кредитному договору должен составлять не более 20 лет (240 месяцев). Требования п. 3.9 Раздела 3 Общей части Стандартов Агентства не применяются в части кратности срока 12 месяцам.
11	<b>Возврат кредита и уплата %</b>	Допускается предоставление отсрочки возврата суммы кредита и уплаты начисленных на нее % (далее – процентные периоды отсрочки) на срок от 3 (трех) до 6 (шести) первых календарных (полных или неполных) месяцев (процентных периодов), следующих за датой предоставления кредита (включая месяц предоставления кредита). Проценты начисляются за каждый из процентных

Продолжение табл.4

		<p>периодов отсрочки и в конце каждого процентного периода отсрочки начисленные, но не уплаченные в период отсрочки проценты причисляются к фактическому остатку суммы кредита (увеличивают ее), образуя новый фактический остаток суммы кредита.</p> <p>Первый платеж подлежит внесению в срок не позднее срока, определенного для второго платежа, и состоит из начисленных % за пользование Ипотечным кредитом за Первый процентный период и ежемесячного аннуитетного платежа за второй Процентный период.</p>																								
		<p>Последующие платежи (кроме последнего платежа), либо платежи с процентного периода, следующего за последним процентным периодом отсрочки (если отсрочка предоставлялась) (кроме последнего платежа), состоят из ежемесячных аннуитетных платежей, включающих суммы в погашение основного долга и % за пользование Ипотечным кредитом. Последний платеж должен включать в себя оставшуюся сумму остатка суммы кредита и проценты за пользование Ипотечным кредитом.</p>																								
12	<b>Процентная ставка по кредиту</b>	<p>В период со дня, следующего за датой фактического предоставления кредита, до последнего дня Процентного периода, в котором произошла государственная регистрация залога (ипотеки) всех Жилых помещений, – определяется Первичным кредитором самостоятельно.</p> <p>С первого дня Процентного периода, следующего за месяцем, в котором была произведена государственная регистрация залога (ипотеки) всех Жилых помещений, до даты возврата кредита включительно, должна соответствовать следующим параметрам:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th><b>Срок К/З, %</b></th> <th><b>120 месяцев</b></th> <th><b>180 месяцев</b></th> <th><b>240 месяцев</b></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>30 К/З &lt; 50</td> <td>8,80%</td> <td>9,00%</td> <td>9,20%</td> </tr> <tr> <td>50 К/З &lt; 60</td> <td>9,30%</td> <td>9,50%</td> <td>9,70%</td> </tr> <tr> <td>60 К/З &lt; 70</td> <td>9,80%</td> <td>10,00%</td> <td>10,20%</td> </tr> <tr> <td>70 К/З &lt; 80*</td> <td>10,80%*</td> <td>11,00%*</td> <td>11,20%*</td> </tr> <tr> <td>80 К/З &lt; 90*</td> <td>11,30%*</td> <td>11,50%*</td> <td>11,70%*</td> </tr> </tbody> </table> <p>Надбавки к процентным ставкам (вне зависимости от типа Предметов ипотеки):</p>	<b>Срок К/З, %</b>	<b>120 месяцев</b>	<b>180 месяцев</b>	<b>240 месяцев</b>	30 К/З < 50	8,80%	9,00%	9,20%	50 К/З < 60	9,30%	9,50%	9,70%	60 К/З < 70	9,80%	10,00%	10,20%	70 К/З < 80*	10,80%*	11,00%*	11,20%*	80 К/З < 90*	11,30%*	11,50%*	11,70%*
<b>Срок К/З, %</b>	<b>120 месяцев</b>	<b>180 месяцев</b>	<b>240 месяцев</b>																							
30 К/З < 50	8,80%	9,00%	9,20%																							
50 К/З < 60	9,30%	9,50%	9,70%																							
60 К/З < 70	9,80%	10,00%	10,20%																							
70 К/З < 80*	10,80%*	11,00%*	11,20%*																							
80 К/З < 90*	11,30%*	11,50%*	11,70%*																							

Продолжение табл.4

		Д/П (с учетом субсидий)	Д/П (За вычетом субсидий, либо при их отсутствии)	Надбавка к ставке, %
			125%	0
		135%	115%	0,2
		125%	100%	0,5
		Для Предметов ипотеки, указанных в подпунктах (б) или (в) п. 4 настоящего Паспорта, надбавка к процентным ставкам составляет 2 (два) процентных пункта.		
		<p>При наличии нескольких оснований для начисления надбавки к процентным ставкам, их величина суммируется.</p> <p><i>Агентство вправе установить иные процентные ставки, утвердив их в установленном Агентством порядке и опубликовав на сайте Агентства <a href="http://www.ahml.ru">www.ahml.ru</a>. Новые процентные ставки действуют с даты, указанной в решении Агентства об их утверждении.</i></p> <p><b>* Примечание:</b> применяется при наличии соответствующего страхования ответственности Заемщика или предпринимательского риска кредитора по кредитному договору, отраженного в разделе «Требования к страховому обеспечению ипотечных сделок» Общей части Стандартов Агентства, либо при наличии соответствующей государственной (муниципальной) гарантии, указанной в п.7 настоящего Паспорта.</p>		
13	<b>Формула ежемесячного платежа</b>	<p>Размер Ежемесячного платежа на дату предоставления кредита определяется с точностью до копеек без промежуточных округлений по формуле:</p> $EP = (K * PC) / ((1 + PC)^n - (1 + PC)^{-PPP})$ <p>где: EP – Ежемесячный платеж; K – сумма кредита на дату выдачи, PC – величина процентной ставки по кредиту; PPP – количество процентных периодов, оставшихся до полного возврата суммы кредита, минус 1 (один), n – количество процентных периодов отсрочки.</p> <p>Размер Ежемесячного платежа на любую дату по истечении периода отсрочки, либо, если отсрочка не</p>		



Продолжение табл.4

		<p>предоставлялась, – на дату предоставления кредита, определяется с точностью до копеек без промежуточных округлений по формуле:</p> $EP = (OSK * PC) / (1 - (1 + PC)^{-(PP-n)})$ <p>где: EP – Ежемесячный платеж; ОСК – фактический остаток суммы кредита, либо, если отсрочка не предоставлялась, – сумма кредита на дату выдачи; PC – величина процентной ставки по кредиту; PP – количество процентных периодов, оставшихся до полного возврата суммы кредита, минус 1 (один), n – количество процентных периодов отсрочки, либо, если отсрочка не предоставлялась, принимается равным 1 (одному).</p>
14	<b>Страхование</b>	<p>В соответствии с требованиями раздела 6 Общей части Стандартов Агентства, обязательным требованием к страховому обеспечению Ипотечных сделок является страхование имущественных интересов, связанных с владением, пользованием и распоряжением Предметом ипотеки. При этом п. 6.2 раздела 6 Общей части Стандартов Агентства (личное страхование) не применяется.</p>
15	<b>Другие значимые характеристики продукта, в т.ч. важные для рефинансирования</b>	<p>Рефинансирование ипотечного кредита (выкуп закладной) осуществляется Агентством в соответствии с действующими процедурами на основании Договора купли-продажи закладных (с отсрочкой поставки). Заключение договора осуществляется Агентством только после анализа бизнес-плана Заёмщика.</p> <p><b><u>Требования к договорам найма (аренды):</u></b></p> <p>В договорах найма (аренды) в обязательном порядке должны быть определены принципы начисления и ежегодной индексации платы за наем (аренду) Жилых помещений, с отдельным начислением и учетом платы (компенсации) наймодателю (арендодателю) за коммунальные услуги, потребляемые нанимателями (арендаторами).</p> <p>Оплата по договорам найма (аренды), заключаемым Заемщиком с нанимателями (арендаторами) должна осуществляться не реже, чем один раз в месяц.</p> <p>Договоры найма (аренды) должны предусматривать обязанность нанимателей (арендаторов) возмещения убытка при порче имущества.</p>

	<p><b><u>Продажа «доходного дома»:</u></b>          Заемщик вправе совершить сделку по отчуждению <b>всех Жилых помещений</b> (и земельных участков, если применимо), являющихся Предметом ипотеки, с сохранением всех ранее заключенных договоров найма (аренды) с переводом (в порядке ст.ст. 391 и 392 ГК РФ) долга по ранее полученному Заемщиком на условиях настоящего Паспорта кредиту, с предварительного письменного согласия Агентства (Кредитора) (владельца закладной) и при условии, что в результате сделки по отчуждению собственником всех Жилых помещений (и земельных участков, если применимо) будет являться одно лицо.</p>
--	---



Рис. 7. Продукт «Арендное жилье»

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) сможет использовать средства облигационных займов, обеспеченных государственными гарантиями РФ, для приобретения прав требования по кредитам и займам, предоставленным банками юридическим лицам на приобретение жилых домов и жилых помещений для последующей сдачи в аренду. Соответствующее постановление подписал председатель правительства РФ Дмитрий Медведев, пишет портал "БН.ру".

Кроме того, создана возможность предоставления банкам займов для выдачи ими кредитов юридическим лицам на приобретение жилых домов и жилых помещений для сдачи в аренду с последующим приобретением у банков прав требования по указанным кредитам.

Постановление нацелено на повышение эффективности деятельности ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» в части формирования рынка доступного арендного жилья и развития некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода, отмечается в сообщении правительства РФ.

По словам собеседника газеты «Коммерсант», близкого к АИЖК, в 2013 году на эти цели может быть выделено до 3 млрд. рублей. Программа «Арендное жилье» предусматривает рефинансирование агентством кредитов, выданных банками-партнерами АИЖК (73 банка) юрлицам на строительство жилых объектов для последующей их сдачи в аренду. Кредиты будут выдаваться на строительство жилья эконом-класса. Сумма кредита от 5 млн. до 500 млн. рублей, максимальный срок – 20 лет. Кредит не может быть предоставлен более чем на 70% от стоимости объекта строительства. Процентная ставка по кредиту варьируется в зависимости от соотношения размера кредита к стоимости залога и срока кредитования и может составлять 8,8-11,7% годовых.

### 3.2. Государственная программа Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»

Государственная программа Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» направлена одним из своих положений на содействие формированию рынка арендного жилья и развитие некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода (табл. 5, приложение Г). Доля ввода жилья в арендных многоквартирных домах от общей площади ввода жилья в многоквартирных домах должно составить согласно данной программе 7,4 % до конца 2015 года, 8,8 % – до конца 2017 года, 10 % к 2020 году<sup>45</sup>.

Т а б л и ц а 5

#### Паспорт государственной программы

Ответственный исполнитель программы	-	Министерство регионального развития Российской Федерации
Соисполнитель программы		Федеральное агентство по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству (Госстрой)
Участники программы	-	Министерство финансов Российской Федерации Государственная корпорация – Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства
		Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства ОАО "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию" Федеральные органы исполнительной власти, являющиеся государственными заказчиками федеральной целевой программы "Жилище" на 2011-2015 годы, Генеральная прокуратура Российской Федерации, Следственный комитет Российской Федерации, Уполномоченный по правам человека в Российской Федерации, Верховный Суд Российской Федерации

<sup>45</sup> Государственная программа РФ «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»// Электронный доступ: <http://www.techenergy.ru/>.

Продолжение табл. 5

Подпрограммы программы	-	<b>подпрограмма 1 "Создание условий для обеспечения доступным и комфортным жильем граждан России";</b> подпрограмма 2 "Создание условий для обеспечения качественными услугами ЖКХ граждан России" подпрограмма 3 "Обеспечение реализации государственной программы"
Программно-целевые инструменты программы	-	федеральная целевая программа "Жилище" на 2011-2015 годы; федеральная целевая программа "Чистая вода" на 2011 - 2017 годы; федеральная целевая программа "Жилище" на 2016-2020 годы
Цели программы	-	повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения, в том числе с учетом исполнения государственных обязательств по обеспечению жильем отдельных категорий граждан; повышение качества и надежности предоставления жилищно-коммунальных услуг населению
Задачи программы	-	вовлечение в оборот земельных участков в целях строительства жилья экономкласса; создание условий для активного участия в жилищном строительстве жилищных некоммерческих объединений граждан и индивидуальных застройщиков; содействие внедрению новых современных, энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий в жилищное строительство и производство строительных материалов, используемых в жилищном строительстве;
		развитие механизмов кредитования жилищного строительства и строительства коммунальной инфраструктуры; повышение доступности ипотечных жилищных кредитов для населения; <b>содействие формированию рынка арендного жилья и развитие некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода;</b> переселение граждан из закрытых административно-территориальных образований;

Продолжение табл. 5

	<p>расселение аварийного жилищного фонда;          выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством, обеспечение жильем и предоставление государственной поддержки на приобретение жилья молодым семьям;          создание условий для увеличения объема капитального ремонта жилищного фонда для повышения его комфортности и энергоэффективности;          повышение эффективности, качества и надежности поставки коммунальных ресурсов, в том числе путем привлечения долгосрочных частных инвестиций;          стимулирование рационального потребления коммунальных услуг населением;          обеспечение населения питьевой водой, соответствующей требованиям безопасности и безвредности, установленным санитарно-эпидемиологическими правилами</p>
<p>Целевые индикаторы и показатели программы</p>	<p>- обеспечение объема ввода жилья в 2015 году до 71 млн. кв. метров общей площади жилья в год, в 2017 году - 79 млн. кв. метров общей площади жилья в год, к 2020 году - до 92 млн. кв. метров общей площади жилья в год;          достижение доли семей, желающих улучшить свои жилищные условия, обеспеченных доступным и комфортным жильем в 2015 году - 22,5 %, в 2017 году - 37 %, в 2020 году - 60 %;          площадь земельных участков, вовлеченных Фондом РЖС в оборот в соответствии с Федеральным законом "О содействии развитию жилищного строительства" для жилищного строительства, в том числе строительства жилья экономического класса, включая малоэтажное строительство, из находящихся в федеральной собственности земельных участков - не менее 7,5 тыс. га ежегодно в период 2013-2020 годов;          общая площадь земельных участков Фонда РЖС, предоставленных для жилищного строительства и комплексного освоения в целях жилищного строительства - 4 тыс. га в 2013 году, в период 2014-2020 годов - 5 тыс. га ежегодно;</p>

	<p>количество разработанных комплектов проектной документации малоэтажных жилых домов с применением энергоэффективных и экологически чистых технологий и материалов – не менее 60 единиц до конца 2015 года, сохранение значения данного показателя к 2018 и 2020 годам;</p> <p>Снижение средней стоимости одного квадратного метра жилья на первичном рынке, с учетом индекса-дефлятора на соответствующий год по виду экономической деятельности "строительство" (в процентах к уровню 2012 года) - в 2015 году - 10,6 %, в 2018 году - 20 %, в 2020 году - 20 %;</p> <p>коэффициент доступности жилья (соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. метра и среднего годового совокупного денежного дохода семьи, состоящей из 3 человек) - 2,5 года в 2015 году, 2,1 года в 2017 году, 1,8 года в 2020 году;</p> <p>доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств до 30 % в 2015 году, до 50 % к 2018 году, поддержание значения данного показателя на уровне не менее 50 % в 2020 году;</p> <p>количество предоставленных ипотечных жилищных кредитов - 714 тыс. штук в 2015 году, 815 тыс. штук в 2018 году, 868 тыс. штук в 2020 году;</p> <p>превышение среднего уровня процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту (в рублях) над индексом потребительских цен в 2015 году до уровня не более 3,6 %, к 2018 году - до уровня не более 2,2 %, <b>доля ввода жилья в арендных многоквартирных домах от общей площади ввода жилья в многоквартирных домах - 7,4 % до конца 2015 года, 8,8 % - до конца 2017 года, 10 % к 2020 году;</b></p> <p>доля семей, обеспеченных жильем, от количества семей в ЗАТО, состоявших на учете по улучшению жилищных условий по состоянию на 2011 год - по 1,23 % ежегодно;</p>
--	--

Продолжение табл. 5

	<p>переселение граждан из аварийного жилищного фонда - 714,0 тыс. человек в период 2013-2015 годов, 301,9 тыс. человек в 2016-2020 годах;</p> <p>количество семей граждан, улучшивших жилищные условия, из числа отдельных установленных категорий- 201,99 тыс. семей в период 2013-2015 годов, 120,94 тыс. семей в период 2016-2017 годов, 253,6 тыс. семей в период 2018-2020 годов;</p> <p>доля общей площади капитально отремонтированных многоквартирных домов в общей площади многоквартирных домов, построенных до 2000 года 2015 год - 3,6 %; 2017 год - 6,2 %; 2020 год - 11,6 %;</p> <p>улучшение жилищных условий на основе программы финансирования капитального ремонта многоквартирных домов в период 2013-2015 годов для 2,94 млн. человек, в период 2016-2020 годов - для 13,08 млн. человек;</p> <p>доля расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг в семейном доходе - не более 12 % в 2015 году; не более 11 % в период 2017 -2020 годов;</p> <p>доля заемных средств в общем объеме капитальных вложений в системы теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод - 16,5 % в 2015 году, 30 % к 2018 году, сохранение значения данного показателя к 2020 году на уровне 30 %;</p> <p>темп изменения объема потребления холодной и горячей воды населением и бюджетно финансируемыми организациями по сравнению с предшествующим годом - снижение на 10,2 % в период 2013-2015 годов, снижение на 6,5 % в период 2016-2017 годов; снижение на 6,5 % в период 2018-2020 годах;</p> <p>снижение удельного веса проб воды, не отвечающих гигиеническим нормативам по санитарно-химическим показателям, - 15,2 % в 2015 году, 14,4 % в 2017 году, 13,6 % в 2020 году к 2020</p>
--	--



Продолжение табл. 5

Этапы и сроки реализации программы	- срок реализации: 2013 - 2020 годы Этап 1: 2013-2015 годы Этап 2: 2016-2017 годы Этап 3: 2018-2020 годы
Объемы бюджетных ассигнований программы	- общий объем финансирования Государственной программы в 2013 - 2020 годах составит: за счет всех источников финансирования - 2 415 238 978,1 тыс. рублей в том числе: за счет средств федерального бюджета - 558 228 678,4 тыс. рублей; за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов - 643 835 409,2 тыс. рублей; за счет внебюджетных источников - 1 213 174 890,5 тыс. рублей
Ожидаемые результаты реализации программы	- достижение средней обеспеченности общей площадью жилья на уровне 25 - 27 кв. м на человека в 2015 году и 28 - 35 кв. м - к 2020 году; достижение такого уровня расселения в жилых помещениях, при котором среднее количество комнат в фактически занятых жилых помещениях будет соответствовать среднему количеству лиц, проживающих в таких помещениях; <b>формирование рынка арендного жилищного фонда и развитие некоммерческого арендного жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода;</b> снижение средней стоимости одного квадратного метра жилья на первичном рынке, с учетом индекса-дефлятора на соответствующий год по виду экономической деятельности "строительство" (в процентах к уровню 2012 года) на 20 % к 2018 году; увеличение доли граждан, имеющих возможность с помощью собственных и заемных средств приобрести или снять необходимое жилье на рынке, построить индивидуальное жилье;

	<p>достижение уровня соответствия жилищного фонда современным условиям энергоэффективности, экологическим требованиям, а также потребностям отдельных групп граждан (многодетные семьи, пожилые люди, инвалиды и т.д.);</p> <p>повышение удовлетворенности населения Российской Федерации уровнем жилищно-коммунального обслуживания;</p> <p>снижение уровня потерь при производстве, транспортировке и распределении коммунальных ресурсов до уровня стандартов Европейского Союза.</p>
--	--

Основное мероприятие 1.7. Содействие формированию рынка доступного арендного жилья и развитие некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода.

В рамках данного основного мероприятия будет реализован комплекс мер, включающий совершенствование законодательного регулирования, а также меры государственной поддержки, направленные, в первую очередь на строительство жилья в целях предоставления по договору некоммерческого найма, стимулирование реализации государственно-частных партнерств по строительству арендных многоквартирных домов, в том числе на территориях инновационных территориальных кластеров, в том числе в рамках региональных программ развития арендного жилищного фонда, поддержке лиц, являющихся наймодателями и нанимателями жилья, предупреждению и устранению злоупотреблений при найме жилых помещений (табл. 6, рис. 8)

Таблица 6

Значение показателей по основному мероприятию 1.7

Наименование показателя	Значения показателей (индикаторов)										
	ед. изм.	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Доля ввода жилья в арендных многоквартирных домах от общей площади ввода жилья в многоквартирных домах	%	0	2	3,8	5,6	6,7	7,4	8	8,8	9,4	10

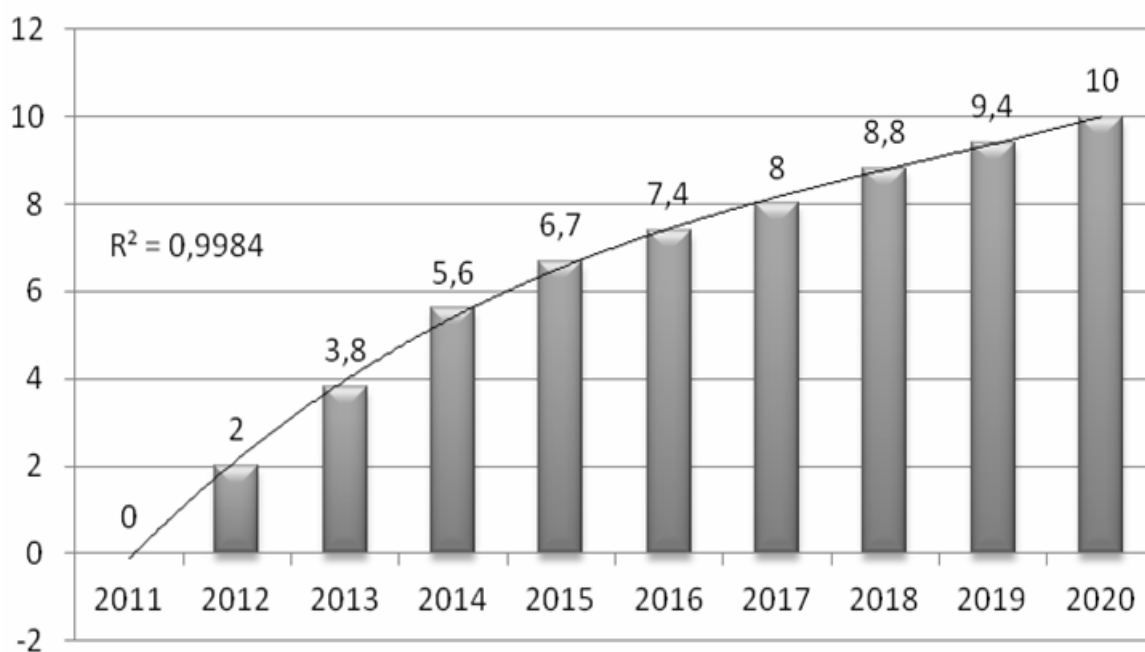


Рис. 8. Доля ввода жилья в арендных многоквартирных домах от общей площади ввода жилья в многоквартирных домах

### 3.3. Подпрограмма «Развитие рынка арендного жилья» Долгосрочной целевой программы «Развитие жилищного строительства в Республике Татарстан на 2011-2015 годы»

В рамках целевой программы по развитию жилищного строительства и рынка арендного жилья в Татарстане к 2016 году планируется обеспечить квартирами свыше 7 тыс. семей.

О результатах работы и дальнейших планах Государственного жилищного фонда при Президенте РТ рассказал его исполнительный директор Талгат Абдуллин. Некоммерческой организацией на протяжении нескольких лет реализуются различные программы предоставления жилья для разных категорий граждан. Так, с 2005 по 2012 год жилищные условия улучшили 73 тыс. 532 семьи, в том числе по программе «Социальная ипотека» - 51 тыс. 943, «Молодая семья» - 7 тыс. 92, «Молодая семья на селе» - 6 тыс. 415, «Аварийное жилье» - 788.

В республике была поставлена задача обеспечить формирование рынка доступного арендного жилья и развитие некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода. Таким образом, была утверждена подпрограмма «Развитие рынка арендного жилья» долгосрочной целевой программы «Развитие жилищного строительства в Республике Татарстан на 2011-2015 годы» (табл. 7). Программой помимо прочего предусмотрено к 2016 году обеспечить жильем свыше 7 тыс. семей (табл. 8).

В Татарстане уже имеется опыт строительства арендного жилья. Так еще в 2011 году в Менделеевске был построен 275-квартирный жилой дом для сотрудников ОАО «Аммоний» через Госжилфонд по программе социальной ипотеки. В 2012 году введены в эксплуатацию 23 многоквартирных жилых дома в п.Куйбышевский Затон Камско-Устьинского района для работников ООО «Фоника-гипс» и жилой дом в Казани по ул.Ломжинская - пр.Победы, где 10 квартир-студий после завершения Универсиады планируется передать под арендное жилье.

В 2013 году планируется строительство в Казани многофункционального комплекса площадью 112 тыс. кв.м по ул.Павлюхина, из них 60 тыс. кв.м под долгосрочную аренду, а также двух многоэтажных домов по ул.Павлюхина на месте аварийного жилья. В Альметьевске для работников ОАО «АЛНАС» будет строиться два 9-этажных жилых дома. На территории ОЭЗ «Алабуга» появится малоэтажный поселок на 40 жилых домов для топ-менеджеров резидентов особой экономической зоны и многоэтажного жилого дома для сотрудников. В

Камско-Устьинском муниципальном районе в п.Куйбышевский Затон планируется возвести еще 20 многоквартирных жилых домов для работников ООО «Фоника-гипс», а в Спасском районе – 5 многоквартирных домов для персонала Музея хлеба. В конце 2012 года жилфонду было предложено принять участие в строительстве арендного жилья для сотрудников комплекса «Иннополис». В 2014 году здесь будет введено 22,8 тыс., в 2015 году 82,8 тыс. кв.м жилья. Идет подготовка строительства для сотрудников IT-парка в Набережных Челнах – в I квартале 2014 года будет сдан в эксплуатацию жилой дом на 120 квартир.

Строящееся арендное жилье делится на 4 уровня комфортности: эконом, т.е. по типу общежития, эконом плюс – т.н. «гостинки», стандарт и комфорт плюс. Причем первые два типа жилья будут исключительно арендными, а остальные приблизительно через 5 лет пользования могут быть приобретены жильцами, например, по программе социальной ипотеки. Сейчас ведущим вопросом стало привлечение инвесторов к строительству арендных домов.

«У нас не стоит вопрос в подарок сделать бесплатные квартиры или очень дешевые. У нас первый вопрос – крышу над головой сделать, и второй – с возможностью ее выкупить когда-то», - пояснил руководитель Госжилфонда<sup>46</sup>.

Т а б л и ц а 7

Паспорт подпрограммы

Наименование подпрограммы	Подпрограмма «Развитие рынка арендного жилья» долгосрочной целевой программы «Развитие жилищного строительства в Республике Татарстан на 2011 – 2015 годы»
Основание для разработки Подпрограммы	Протокол совещания в Министерстве регионального развития Российской Федерации от 07.04.2011 № б/н «О развитии рынка арендного жилья в Российской Федерации»
Государственный заказчик Подпрограммы	Министерство строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства Республики Татарстан

<sup>46</sup> <http://www.tatar-inform.ru/news/2013/03/20/353194/>

Продолжение табл.7

Основные разработчики Подпрограммы	Министерство строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства Республики Татарстан, государственное унитарное предприятие Республики Татарстан «Головная территориальная проектно-изыскательская научно-производственная фирма «Татинвестгражданпроект»
Основная цель Подпрограммы	Обеспечение населения Республики Татарстан доступным жильем путем создания рынка арендного жилья
Основные задачи Подпрограммы	Создание условий, при которых формируется конкуренция с частным сектором арендного жилья; сокращение теневого рынка аренды жилья; создание условий для поддержки трудовой мобильности граждан в части привлечения высококвалифицированных специалистов в Республику Татарстан; оказание поддержки развитию особой экономической и промышленных зон в Республике Татарстан;
	оказание поддержки в предоставлении жилья категориям граждан, которые не могут позволить себе первоначальный взнос по ипотеке и не могут участвовать в программе социальной ипотеки; создание условий для развития туризма и проведения широких общероссийских и международных форумов, других мероприятий, подразумевающих большой приток приезжих, которым требуются комфортабельные жилые помещения для размещения и временного проживания
Сроки и этапы реализации Подпрограммы	Сроки реализации Подпрограммы: 2012–2015 годы. Подпрограмма реализуется в один этап
Исполнители Подпрограммы	Министерство строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства Республики Татарстан; органы местного самоуправления муниципальных образований Республики Татарстан; министерства и ведомства Республики Татарстан; организации и предприятия строительного

Продолжение табл.7

	<p>комплекса Республики Татарстан;          некоммерческая организация «Государственный жилищный фонд при Президенте Республики Татарстан»;          открытое акционерное общество «Ипотечное агентство Республики Татарстан»;          банковские и иные кредитные учреждения;          проектные институты</p>
Объемы и источники финансирования Подпрограммы	<p>Общий объем средств, привлекаемых на реализацию Подпрограммы из бюджета Республики Татарстан, составляет 58,83 млн.рублей, в том числе:          2014 год – 22,24 млн.рублей,          2015 год – 36,59 млн.рублей.          Объемы финансирования мероприятий подлежат ежегодному уточнению при разработке бюджетов различных уровней</p>
Ожидаемые конечные результаты реализации Подпрограммы	<p>Обеспечение ежегодного роста объемов ввода арендного жилья:          2012 год – 16 385,7 кв.метра,          2013 год – 116 050,0 кв.метра,          2014 год – 255 500,0 кв.метра,          2015 год – 421 500,0 кв.метра.          Количество семей, обеспеченных жильем, построенным и введенным в эксплуатацию, в рамках Подпрограммы:          2012 год – 247 семей,          2013 год – 1 934 семьи,          2014 год – 4 258 семей,          2015 год – 7 025 семей.          Доля ввода арендного жилья в общем объеме ввода жилья по Республике Татарстан:          2012 год – 0,7 процента,          2013 год – 5 %,          2014 год – 10 %,          2015 год – 15 %</p>

Система контроля за исполнением Подпрограммы	Контроль и координация деятельности обеспечиваются государственным заказчиком – Министерством строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства Республики Татарстан
--	---

Таблица 8

## Индикаторы оценки результатов реализации Подпрограммы

Индикаторы оценки конечных результатов	Единицы измерения	Значения индикаторов (прогноз)			
		2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Объем ввода арендного жилья	тыс.кв. метров	16,38	116,05	255,50	421,50
Количество семей, обеспеченных жильем, построенным и введенным в эксплуатацию, в рамках Подпрограммы	единиц	247	1 934	4 258	7 025
Доля ввода арендного жилья в общем объеме ввода жилья по Республике Татарстан	%	0,7	5	10	15

*Организационно-финансовые модели создания доходных домов и домов некоммерческого жилищного фонда<sup>47</sup>*

Подпрограммой предлагаются следующие организационно-финансовые модели создания доходных домов и домов некоммерческого жилищного фонда<sup>48</sup>:

1. Модель приобретения (строительства) доходных домов с использованием коллективных инвестиций.
2. «Ипотека с наймом».
3. Модель создания домов некоммерческого жилищного фонда в составе государственного (муниципального) жилищного фонда.
4. Модель создания домов некоммерческого жилищного фонда специализированными некоммерческими организациями.

<sup>47</sup> Подпрограмма «Развитие рынка арендного жилья» долгосрочной целевой программы «Развитие жилищного строительства в Республике Татарстан на 2011 – 2015 годы» //Электронный доступ: [www.prav.tatarstan.ru/rus/](http://www.prav.tatarstan.ru/rus/)

<sup>48</sup> На практике могут быть реализованы и другие организационно-финансовые модели.



*Модель 1. Приобретение (строительство) доходных домов с использованием коллективных инвестиций*

Формируется закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости (далее – ЗПИФН), целью которого является получение дохода от сдачи внаем квартир в доходных домах.

Приобретатели паев – квалифицированные и неквалифицированные инвесторы, желающие получать стабильный доход в течение длительного периода времени и выгоду от увеличения стоимости паев в результате роста цен на жилье. Инвесторами таких ЗПИФН могут быть, например, физические лица, негосударственные пенсионные фонды и другие инвесторы, которые заинтересованы в долгосрочных вложениях. Паевой инвестиционный фонд является закрытым, т.е. у владельца инвестиционных паев отсутствует право требовать от управляющей компании прекращения договора доверительного управления паевым инвестиционным фондом до истечения срока его действия.

На средства, полученные от инвесторов, управляющая компания приобретает или строит многоквартирный дом для последующего предоставления квартир внаем.

Приобретение ЗПИФН многоквартирного дома у застройщика может быть организовано различными способами: приобретение готового дома, долевое участие ЗПИФН в строительстве и т.д. Застройщик может привлекать на строительство среднесрочные кредитные средства, которые возвращаются за счет продажи такого дома ЗПИФН.

В случае если застройщиком является ЗПИФН, заказчиком и (или) организатором строительства может выступать специализированная компания, которая нанимается управляющей компанией ЗПИФН. В период строительства собственники паев не получают доходов.

Управление многоквартирным домом осуществляется специализированной управляющей компанией, которая нанимается управляющей компанией ЗПИФН. Размер платы за наем должен обеспечивать компенсацию затрат на управление многоквартирным домом (включая затраты на текущий и капитальный ремонт здания для поддержания его потребительских свойств, предоставление коммунальных услуг и на оплату услуг специализированной управляющей компании), а также желаемый уровень текущей доходности собственников паев ЗПИФН.

Нанимателям с низкими доходами могут предоставляться субсидии за счет средств бюджета Республики Татарстан и/или муниципального бюджета.

Особенностью данной модели является отсутствие необходимости привлечения кредитных средств на приобретение многоквартирного дома, а также необходимости включения в состав платы за наем компенсации инвестиционных затрат на строительство многоквартирного дома, поскольку предполагается, что инвестор - собственник пая ЗПИФН может получить такую компенсацию через продажу пая. Такие особенности позволяют устанавливать относительно невысокую плату за наем.

*Модель 2. «Ипотека с наймом».*

Данная модель предполагает участие ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» в организации финансирования приобретения доходного дома инвестором за счет собственных средств и средств ипотечного кредита.

Строительство доходного дома осуществляется за счет средств застройщика с использованием собственных или кредитных средств. При этом органы местного самоуправления или предприятие, заинтересованные в строительстве такого доходного дома, предоставляют гарантии заселения доходного дома. Доходный дом после завершения его строительства приобретает инвестором за счет собственных средств и средств ипотечного кредита, предоставленного в том числе также под гарантии заселения такого дома, выданные органами местного самоуправления или предприятием. Кредит должен соответствовать условиям кредитного продукта ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» «Ипотека с наймом».

ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» приобретает у банка-кредитора закладные, которые, как указано выше, соответствуют условиям кредитного продукта «Ипотека с наймом» (рис. 9).

ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» секьюритизирует указанные закладные и размещает на рынке ипотечные ценные бумаги. Тем самым финансирование кредитных средств для приобретения доходного дома осуществляется за счет привлечения долгосрочных средств с рынка ценных бумаг. Управление многоквартирным домом осуществляется его собственником или специализированной управляющей компанией, которая нанимается собственником.

Размер платы за наем в таком доходном доме должен обеспечивать компенсацию затрат на управление многоквартирным домом (включая

затраты на текущий и капитальный ремонт здания для поддержания его потребительских свойств, предоставление коммунальных услуг и на оплату услуг специализированной управляющей компании), возврат собственником дома долгосрочного ипотечного кредита, а также желаемый уровень текущей доходности собственника.



Рис. 9. Схема взаимодействия участников при реализации модели «Ипотека с наймом»<sup>49</sup>

Нанимателям с низкими доходами могут предоставляться субсидии за счет средств бюджета Республики Татарстан и/или муниципального бюджета.

Особенностями данной модели является необходимость включения в состав платы за наем компенсации по крайней мере затрат на погашение ипотечного кредита на приобретение многоквартирного дома. При этом собственник может включать в состав платы также компенсацию собственных инвестиционных затрат, а может и не включать компенсацию таких затрат в случае, если он намерен продать такой дом при благоприятной конъюнктуре цен.

*Модель 3. Создание домов некоммерческого жилищного фонда в составе государственного (муниципального) жилищного фонда.*

Строительство многоквартирного дома осуществляется за счет

<sup>49</sup> Подпрограмма «Развитие рынка арендного жилья» долгосрочной целевой программы «Развитие жилищного строительства в Республике Татарстан на 2011 – 2015 годы» //Электронный доступ: [www.prav.tatarstan.ru/rus/](http://www.prav.tatarstan.ru/rus/)

средств бюджета Республики Татарстан и/или муниципального бюджета. Квартиры в таких домах предоставляются по договору некоммерческого найма гражданам установленных категорий (например, только очередники, а также иные граждане, нуждающиеся в улучшении жилищных условий, относящиеся к доходным группам) в порядке, определенном Республикой Татарстан или органами местного самоуправления муниципальных образований Республики Татарстан.

Управление многоквартирным домом осуществляется специализированной управляющей компанией, которая нанимается публичным собственником такого дома. Размер платы по договору некоммерческого найма должен обеспечивать компенсацию затрат на управление многоквартирным домом (включая затраты на текущий и капитальный ремонт здания для поддержания его потребительских свойств, предоставление коммунальных услуг и на оплату услуг специализированной управляющей компании), а также компенсацию затрат на строительство такого дома. Плата не включает получение прибыли публичными собственниками такого дома. Нанимателям с низкими доходами могут предоставляться субсидии за счет средств бюджета Республики Татарстан и/или муниципального бюджета.

Особенностью данной модели является компенсация публичному собственнику многоквартирного дома текущих затрат и затрат на капитальный ремонт, при этом бюджетные расходы на строительство многоквартирного дома возвращаются в течение длительного периода времени, но публичный собственник не получает прибыли.

*Модель 4. Создание домов некоммерческого жилищного фонда специализированными некоммерческими организациями.*

Строительство многоквартирного дома некоммерческого жилищного фонда осуществляет специализированная некоммерческая организация, учредителями которой могут выступать как органы публичной власти, так и иные организации. Специализированная некоммерческая организация получает бесплатно земельный участок для строительства, не несет затрат на обеспечение земельного участка коммунальной инфраструктурой, а также освобождается от большинства налогов.

Строительство осуществляется за счет средств учредителей и долгосрочных кредитных средств, предоставленных под государственные (муниципальные) гарантии на следующих условиях: на период строительства – оплата только % по кредиту, после завершения строительства – аннуитетные платежи. Расходы на выплату % по кредиту в период строительства компенсируются за счет бюджетов.

В целях привлечения долгосрочных кредитных ресурсов в данной модели может применяться механизм модели 2.

Квартиры после завершения строительства предоставляются по договору некоммерческого найма гражданам установленных категорий (например, только очередникам, а также иным гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий и относящихся к доходным группам) в порядке, определенном нормативными правовыми актами Республики Татарстан или органами местного самоуправления муниципальных образований Республики Татарстан.

Управление многоквартирным домом осуществляется специализированной некоммерческой организацией, которая является собственником такого дома. Размер платы по договору некоммерческого найма должен обеспечивать компенсацию затрат на управление многоквартирным домом (включая затраты на текущий и капитальный ремонт здания для поддержания его потребительских свойств, предоставление коммунальных услуг, на оплату расходов специализированной некоммерческой организации на управление домом), а также компенсацию затрат на строительство такого дома. При этом получение прибыли специализированной некоммерческой организацией – собственником такого дома не предусматривается. Нанимателям с низкими доходами могут предоставляться субсидии за счет средств бюджета Республики Татарстан и/или муниципального бюджета.

Особенностью данной модели является компенсация текущих затрат и затрат на капитальный ремонт за счет платы за некоммерческий наем некоммерческой организации – собственнику многоквартирного дома, а также компенсация затрат на возврат кредита на строительство, но такой собственник не получает прибыли.

## 4. ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛИЩНОЙ АРЕНДЫ В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

### 4.1. Анализ рынка жилищной аренды г.Пензы

Рынок жилой аренды в г.Пензе представлен большим разнообразием недвижимости во всех районах города. Престижность района, его удаленность от центра города и от основных магистралей влияет на стоимость аренды. Количество предложений по аренде жилья каждый месяц не уменьшается. Рынок весьма динамичен и спрос на арендное жилье достаточно высок.

За последние месяцы стоимость жилья на рынке аренды в Пензе резко пошла вверх. По данным Пензастата на 30 июля 2012 года, в областном центре месяц проживания в арендованной однокомнатной квартире обходится в 4625 рублей 83 копейки в месяц. Однако риелторы считают эту цифру заниженной.

Потребителями рынка аренды жилья в г.Пензе являются следующие группы:

1. Студенты – 80% рынка
2. Молодые семьи – 10% рынка
3. Приезжие работники – 5%
4. Иностранцы – 3%
5. Командировочные – 2%

Преимущество съема жилья перед остановкой в гостинице очевидна: за существенно меньшие деньги можно получить уровень проживания гораздо выше, чем в самой дешевой гостинице. Например, если сравнить предложения посуточной аренды жилья на сайте <http://penza.spiti.ru/> с уровнем цен, например, гостиницы «Пенза» (<http://hotel-penza.ru/>), получаем следующее: 1-комнатная квартира в центре города по улице Пушкина, 45 стоит 1500 руб./сутки, а 1-местный номер в гостинице – 1800 руб./сутки. И таких примеров можно привести очень много (таблица 9, 10).

Т а б л и ц а 9

Стоимость номера в некоторых гостиницах г.Пензы

Гостиницы	1- местный	2- местный	3- местный	Люкс	Адрес
Пенза	2800	3600	4500		ул.Славы,10
Россия	2500	3300	5010		ул.Московская,71
Бизнес-отель HELIOPARK Residence	3200	3650	4400	6300	ул. Кирова/М. Горь- кого, д. 49/22
Пенза -1	800/место			3900	Привокзальная площадь
Русская Охота	2500			4500	Ул. Одоевского 2
Старый Город	2900			4500	ул. Московская, 8
Север	400/место				ул. Аустрина, 3 А
Бургасы	1500	2300		4900	Пр. Строителей,96

Т а б л и ц а 10

Стоимость посуточной аренды в некоторых квартирах г.Пензы

	1- комнатная	2- комнатная	3- комнатная	Описание
ул.Пушкина, 45	1500			евроремонт
ул.Кулакова, 4	1500			евроремонт
ул.Пушкина, 47	1600			евроремонт
ул.Ворошилова	1400			отличный ремонт
пр.Победы, 5		1500		отличный ремонт
ул.Пушкина, 51	1500			отличный ремонт
пр.Строителей		2000		отличный ремонт
ул.Тамбовская, 9		1600		хороший ремонт
ул.Лядова, 18		1700		отличный ремонт
ул.Пушкина, 11		2200		хороший ремонт
ул.Кураева, 2			2500	отличный ремонт
ул.Володарского			2100	хороший ремонт
ул.Московская			2000	хороший ремонт

В целом, анализ рынка показал, что аренда самой плохонькой комнаты (угол в квартире) обойдется в 200 рублей в сутки. Средняя комната - 600-800 рублей в сутки. Просторная комната с хорошим ремонтом и мебелью - от 1000 рублей в сутки. Иногда с хозяином можно договориться и тогда простую 1-комнатную квартиру он может сдать за 1200 рублей в сутки. Но если квартира в отличном состоянии, с хорошим ремонтом, дорогой мебелью и бытовой техникой, то цена за аренду может колеблется от 1500 до 3000 рублей в сутки за 1 или 2-комнатную квартиру.

Таким образом, очевидно преимущество в цене посуточной аренды перед гостиницей. Однако такая форма найма неудобна, если вы не планируете свою остановку в городе заранее. Преимущество гостиницы в данном случае – абсолютная прозрачность услуги, возможность предъявлять претензии в случае неудовлетворительного сервиса и качества услуг, отчетные документы, завтрак, дополнительные услуги (сауна, ресторан и пр.)

Тем не менее, рынок арендных услуг процветает. По мнению экспертов, в Пензе сейчас сдается не более 600 жилых объектов, при этом на каждый из них приходится десять нанимателей. Пик активности арендаторов придется на конец августа, на каждый объект начнут претендовать до 20 нанимателей. Как уже было сказано выше, в зависимости от планировки и расположения квартиры цена аренды может отличаться в несколько раз. По информации риелторов, за год в Пензе сдается до 25 тысяч жилых объектов.

Всплеск спроса риелторы связывают с окончанием кризиса. Осень - переломный момент, который покажет, будет ли продолжаться тенденция к росту. К зиме рынок стабилизируется, цены останутся на прежнем уровне или даже снизятся. В принципе, те, кто арендует жилье за 6-8 тысяч рублей, вполне могли бы потянуть ипотеку. Но не вступают в нее, так как сказывается проблема «серых» зарплат. Таких квартиросъемщиков в Пензе - около двух тысяч семей.

Проанализируем цены на рынке долгосрочной аренды жилья.

### *1. Комнаты на общей кухне.*

Основные потребители данного вида арендного жилья – студенты, реже молодые семьи, почти никогда командировочные.

Основной спрос на данный вид жилья приходится вблизи учебных заведений г.Пензы. К таким районам относятся – Заводской, район парка им.В.Г. Белинского, Западная поляна, частично Южная поляна. Разброс цен – от 2000 до 5000 руб./место в комнате, в зависимости от



типа дома и уровня ремонта. Район проживания оказывает не столь сильное влияние на цену, поскольку есть районы с минимальным количеством предложений, отсюда средний уровень цен может быть несколько выше, чем, например, в центральной части города.



Рис. 10. Средняя стоимость аренды комнаты на общей кухне по районам г.Пензы по состоянию на 21.05.2013 года, руб./комнату

Как видно из рисунка 10, средний уровень цен по районам примерно одинаковый – в районе 4000 руб. за комнату. В районе Тепличного цена получилась самая высокая, потому что это было единственное предложение на данный момент и комната сдавалась под массовое заселение узбеками.

Что касается структуры предложения жилья по сегменту «Общая кухня», то ситуация следующая (рис. 11) Максимальное количество предложений было зафиксировано по районам Арбеково (23), Заводской (20) и Центр (17), минимальное - Тепличный (1), ГПЗ (1), Окружная (3) и Терновка (3). Всего объем исследования включал 106 арендных объектов.

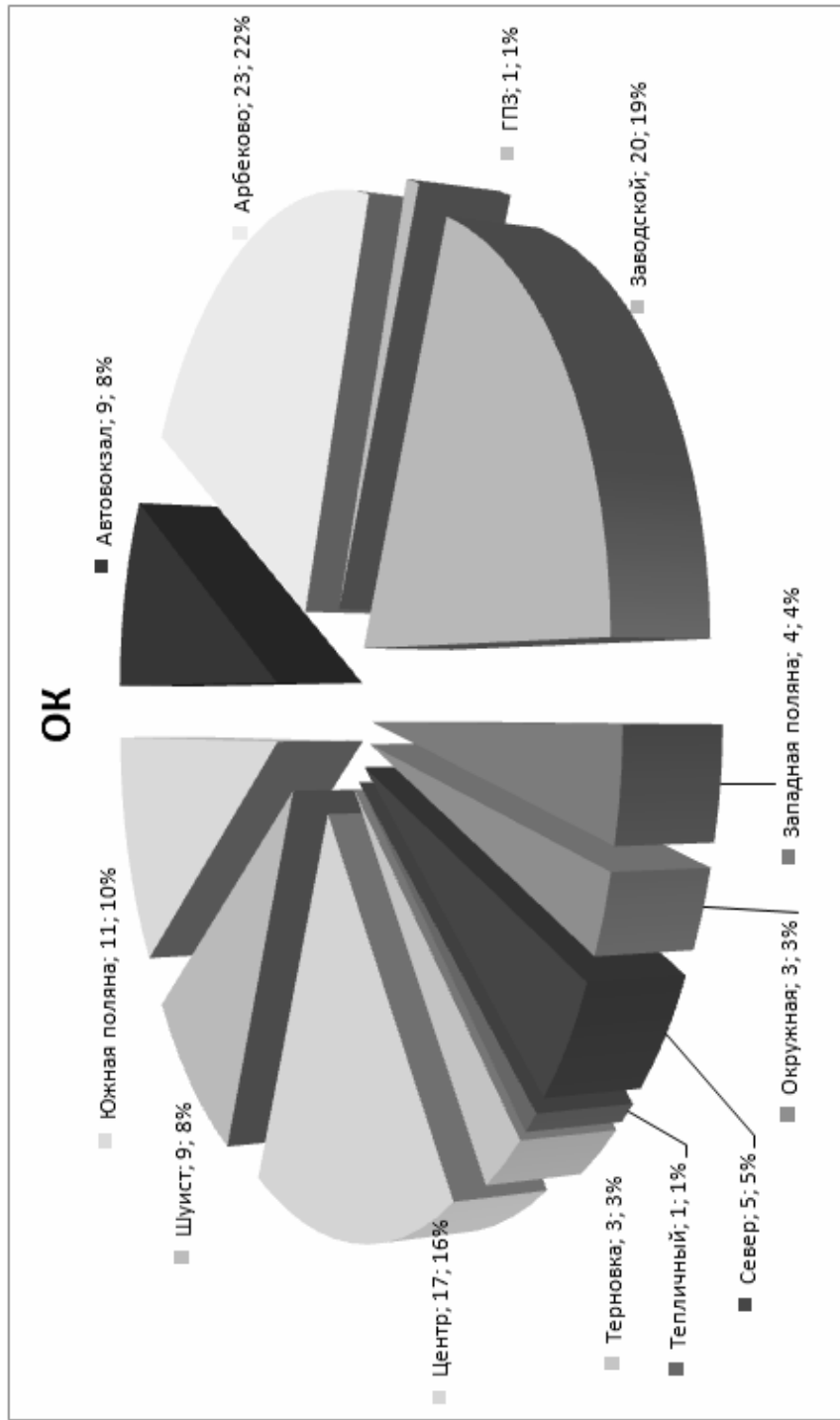


Рис. 11. Структура предложения комнат на ОК по районам г.Пензы на 21.05.2013 года

## 2. Однокомнатные квартиры.

Основные потребители данного вида арендного жилья – молодые семьи, обеспеченные студенты, командировочные, иногородние работники.

Основной спрос на данный вид жилья приходится на центральные части города, а также удобные районы, такие как Автовокзал, Арбеково, Южная поляна. Разброс цен – от 5000 за гостинку в районе Севера до 25000 руб. за квартиру с евроремонтom и дорогой мебелью на ул.Пушкина в новом доме. То есть прослеживается четкая зависимость от уровня ремонта и района проживания.

Как видно из рисунка 12, средний уровень цен по районам разный – в районе 8000-10000 руб. за квартиру. Низкий уровень цены в Заводском районе вызван наличием единственного предложения на дату анализа в плохом доме, с удобствами и маленькой комнатой.

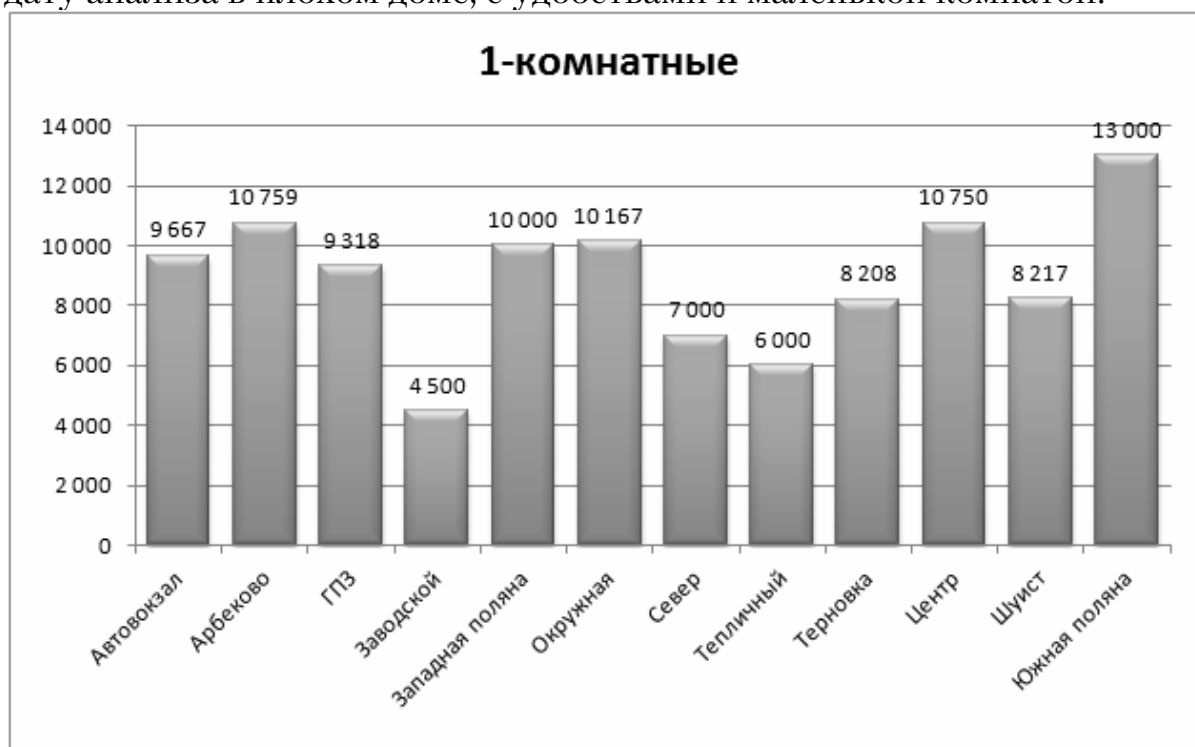


Рис. 12. Средняя стоимость аренды 1-комнатной квартиры по районам г.Пензы по состоянию на 28.03.2013 года, руб./мес.

Что касается структуры предложения жилья по сегменту «Однокомнатная квартира», то ситуация следующая (рис. 13) Максимальное количество предложений было зафиксировано по районам Арбеково (27), минимальное - Тепличный (1), Западная поляна (1), Север (1) и Заводской (1). Всего объем исследования включал 88 арендных объектов.

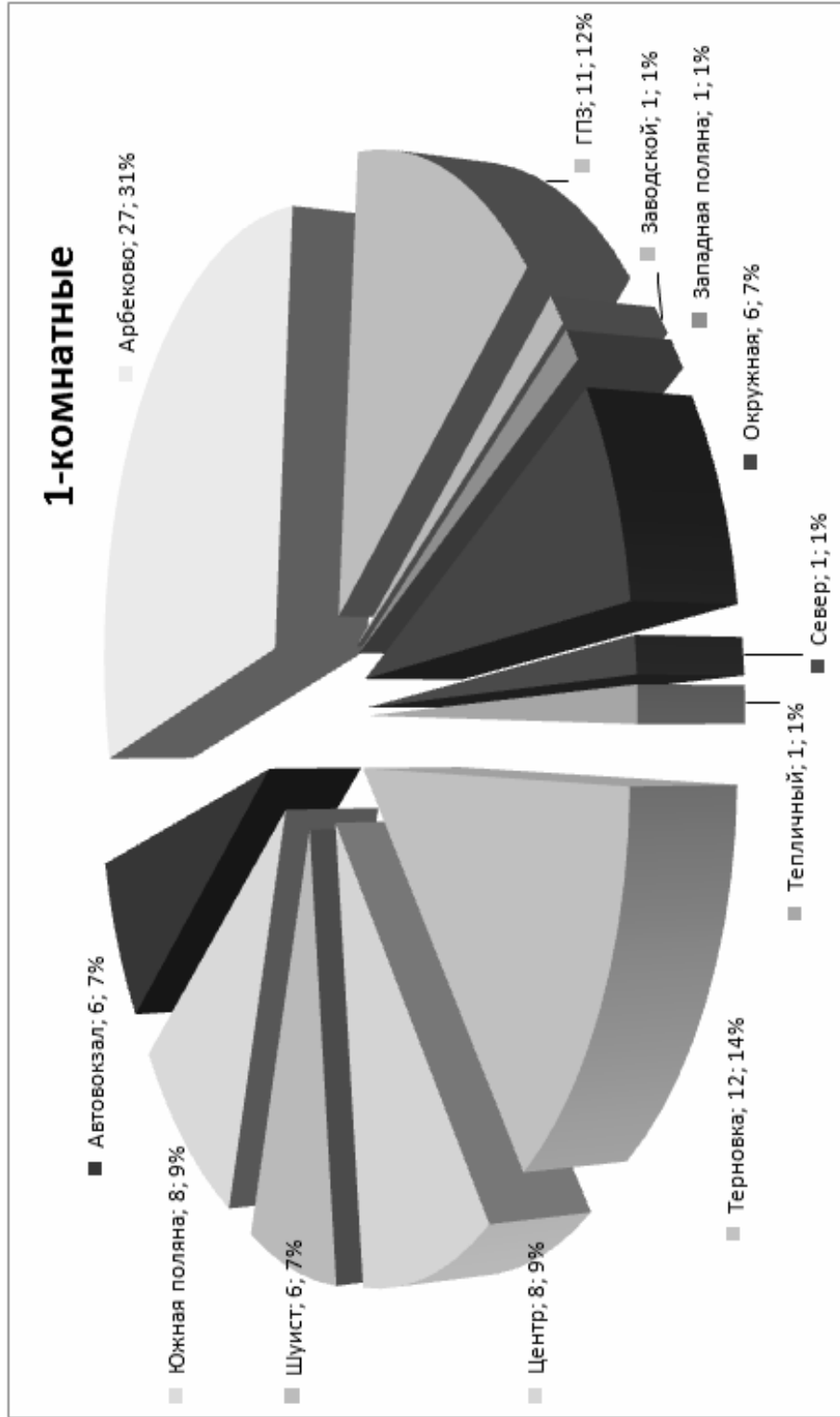


Рис. 13. Структура предложения комнат на 1-комнатные квартиры по районам г.Пензы на 28.03.2013 года

### 3. Двухкомнатные квартиры.

Основные потребители данного вида арендного жилья – молодые семьи с «серыми зарплатами», группы студентов, иногородние работники.

Основной спрос на данный вид жилья приходится на спальные районы города, а также удобные районы, такие как Автовокзал, Арбеково, Южная поляна. Разброс цен – от 7000 руб. в районе Гидростроя (ул.Пушанина, 54) до 35000 руб. за квартиру с евроремонтом и дорогой мебелью на ул.Горького в новом доме. То есть также прослеживается четкая зависимость от уровня ремонта и района проживания.



Рис. 14. Средняя стоимость аренды 2-комнатной квартиры по районам г.Пензы по состоянию на 28.03.2013 года, руб./мес.

Как видно из рисунка 14, средний уровень цен по районам разный – в районе 10000-12000 руб. за квартиру. Самые высокие цены на квартиры по-прежнему в новых домах с евроремонтом в центральной части города (ул.Пушкина, ул.Бакунина, ул.Московская и др.)

Что касается структуры предложения жилья по сегменту «Двухкомнатная квартира», то ситуация следующая (рис. 15) Максимальное количество предложений было зафиксировано по районам Арбеково (18), Центр (15), минимальное – Тепличный (1), Окружная (1), Север (1). Всего объем исследования включал 63 арендных объекта.



Рис. 15. Структура предложения комнат на 2-комнатные по районам г.Пензы на 28.03.2013 года

#### 4. Трехкомнатные квартиры.

Основные потребители данного вида арендного жилья – семьи с «серыми зарплатами», группы студентов, иногородние работники.

Основной спрос на данный вид жилья приходится на спальные города, а также удобные районы, такие как Автовокзал, Арбеково. Разброс цен – от 7000 руб. за квартиру в районе Арбеково (Гранат) до 50000 руб. за квартиру с евроремонт и дорогой мебелью по ул.М.Горького, 17 (рис. 16).

Что касается структуры предложения жилья по сегменту «Трехкомнатная квартира», то ситуация следующая (рис. 17) Максимальное количество предложений было зафиксировано по районам Арбеково (12), Центр (10), минимальное – Тепличный (1), Север (0). Всего объем исследования включал 52 арендных объекта (табл. 11, рис. 18-22).

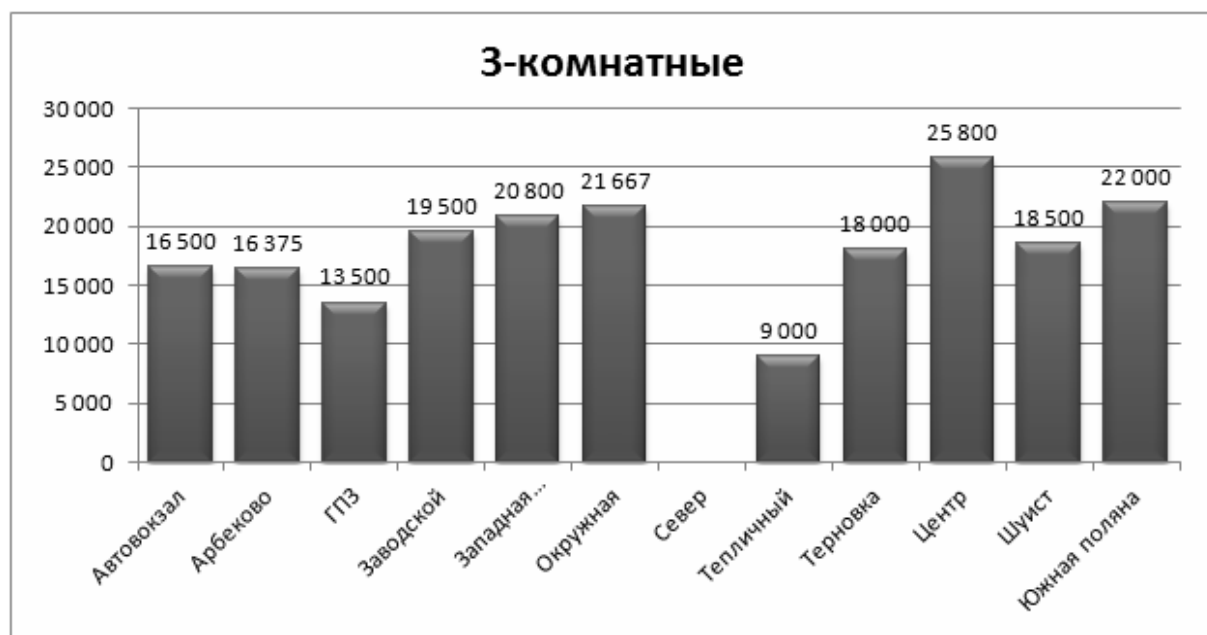


Рис. 16. Средняя стоимость аренды 3-комнатной квартиры по районам г.Пензы по состоянию на 28.03.2013 года, руб./мес.

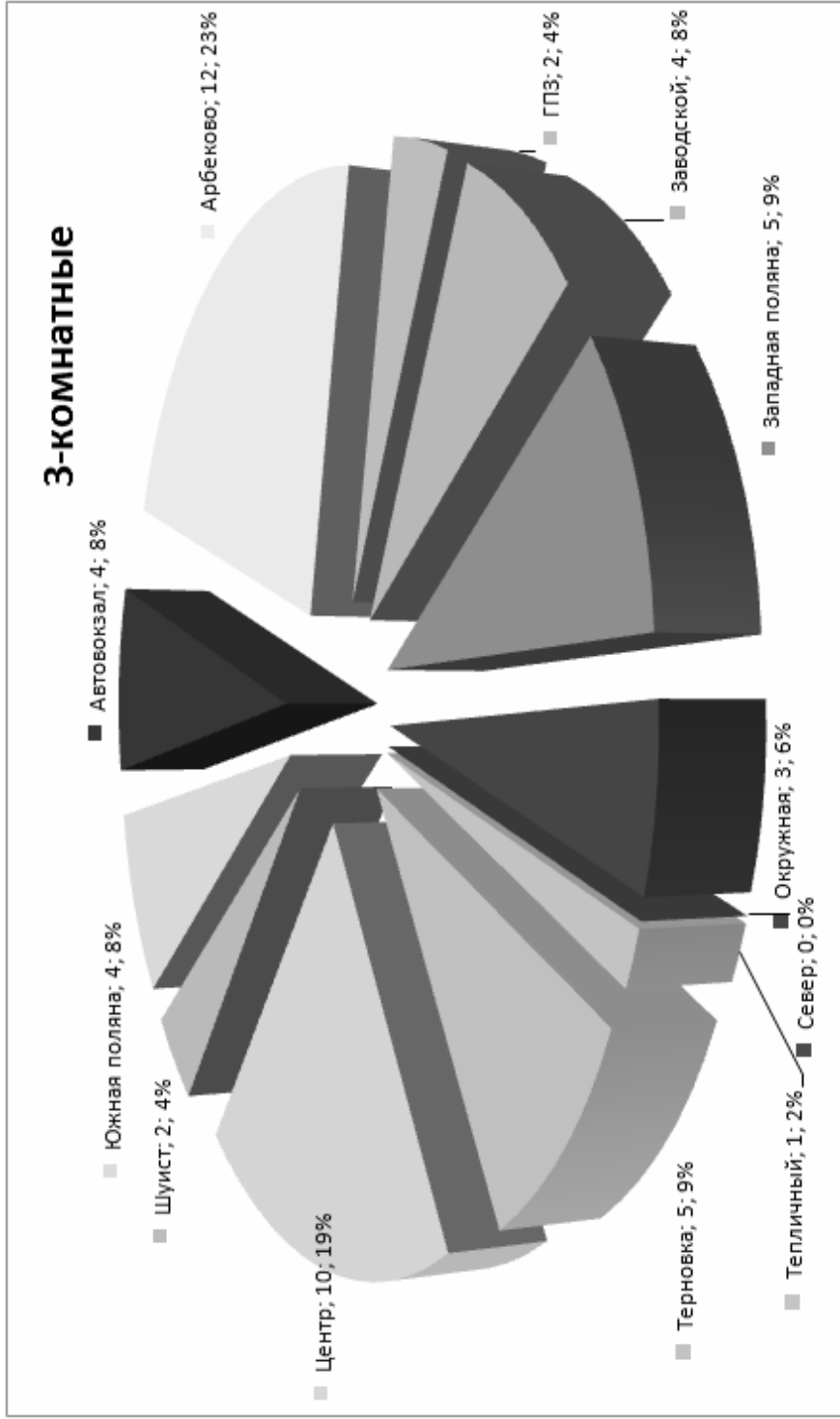


Рис. 17. Структура предложения комнат на 3-комнатные по районам г.Пензы на 28.03.2013 года



В целом, анализируя арендные предложения, можно сделать следующие выводы:

1. Основным спросом пользуются 1-комнатные квартиры в ценовом диапазоне 8-10 тыс.руб. в районах Арбеково, Автовокзал.

2. Арбеково, Центр и Автовокзал – наиболее востребованные районы г.Пензы. На их долю приходится 48% всех предложений жилья.

3. Рынок аренды жилья динамично развивается, цены растут, спрос и предложение увеличиваются.

Т а б л и ц а 11

Структура предложения на рынке аренды на 28.03.2013 года

Тип квартиры	Автовокзал	Арбеково	ГПЗ	Заводской	Западная поляна	Окружная
ОК	1	2	0	4	0	1
1-комнатные	6	27	11	1	1	6
2-комнатные	2	18	2	2	6	1
3-комнатные	4	12	2	4	5	3
<b>ИТОГО</b>	<b>13</b>	<b>59</b>	<b>15</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>11</b>

Тип квартиры
ОК
1-комнатные
2-комнатные
3-комнатные
<b>ИТОГО</b>

Север	Тепличный	Терновка	Центр	Шуист	Южная поляна	Средняя по районам
0	2	4	1	2	2	19
1	1	12	8	6	8	88
1	1	4	15	6	5	63
0	1	5	10	2	4	52
<b>2</b>	<b>5</b>	<b>25</b>	<b>34</b>	<b>16</b>	<b>19</b>	<b>222</b>

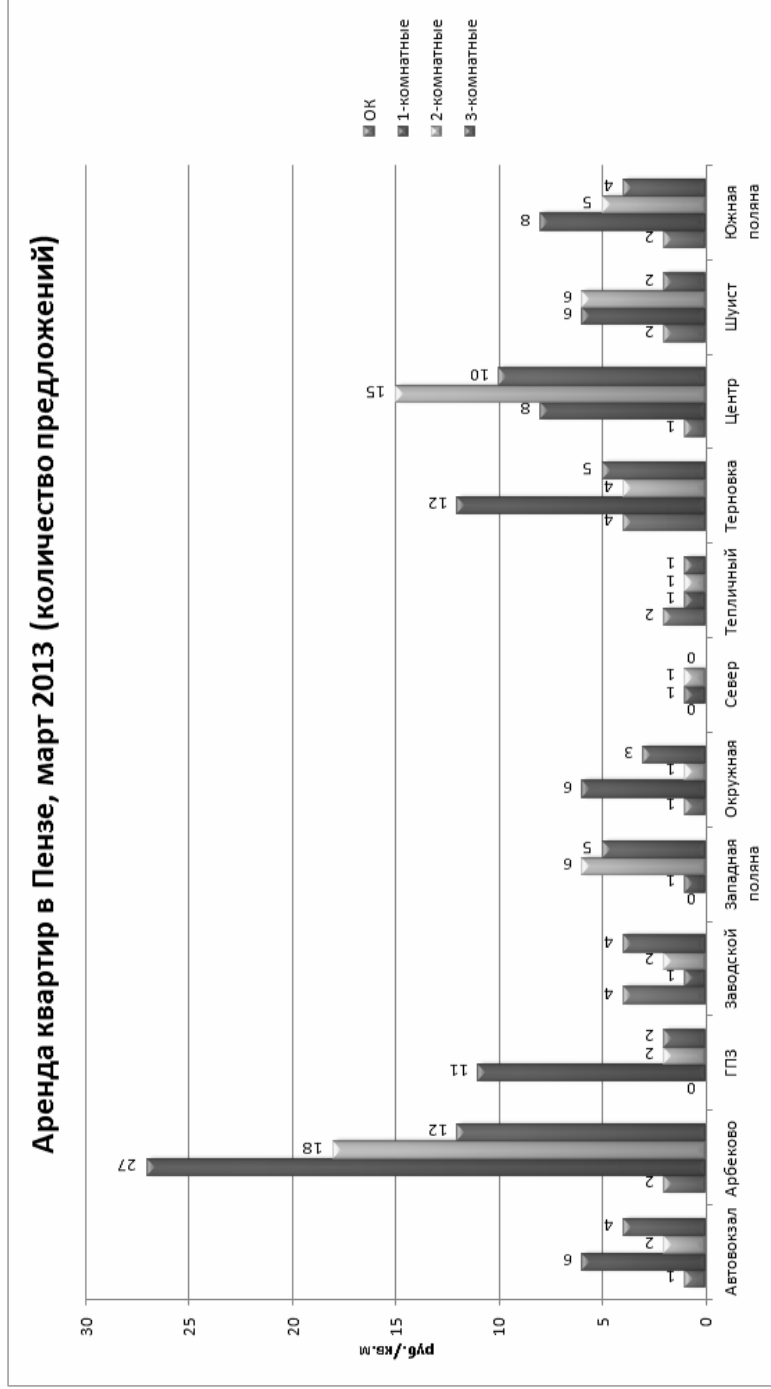


Рис. 18. Аренда квартир в г.Пензе (количество предложений) на 28.03.2013 года

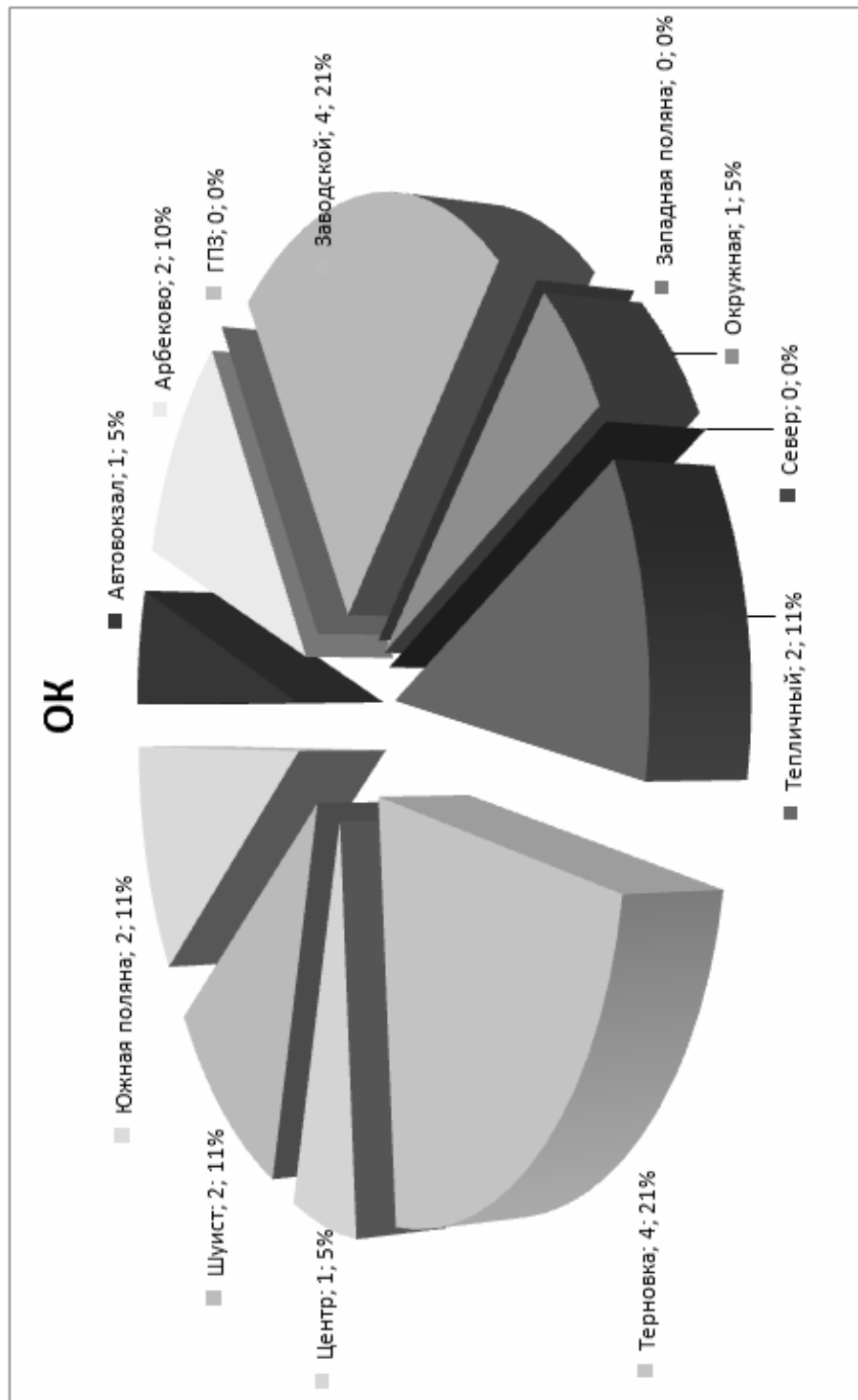


Рис. 19. Структура предложения на рынке аренды г.Пензы на 28.03.2013 года по сегментам (ОК)

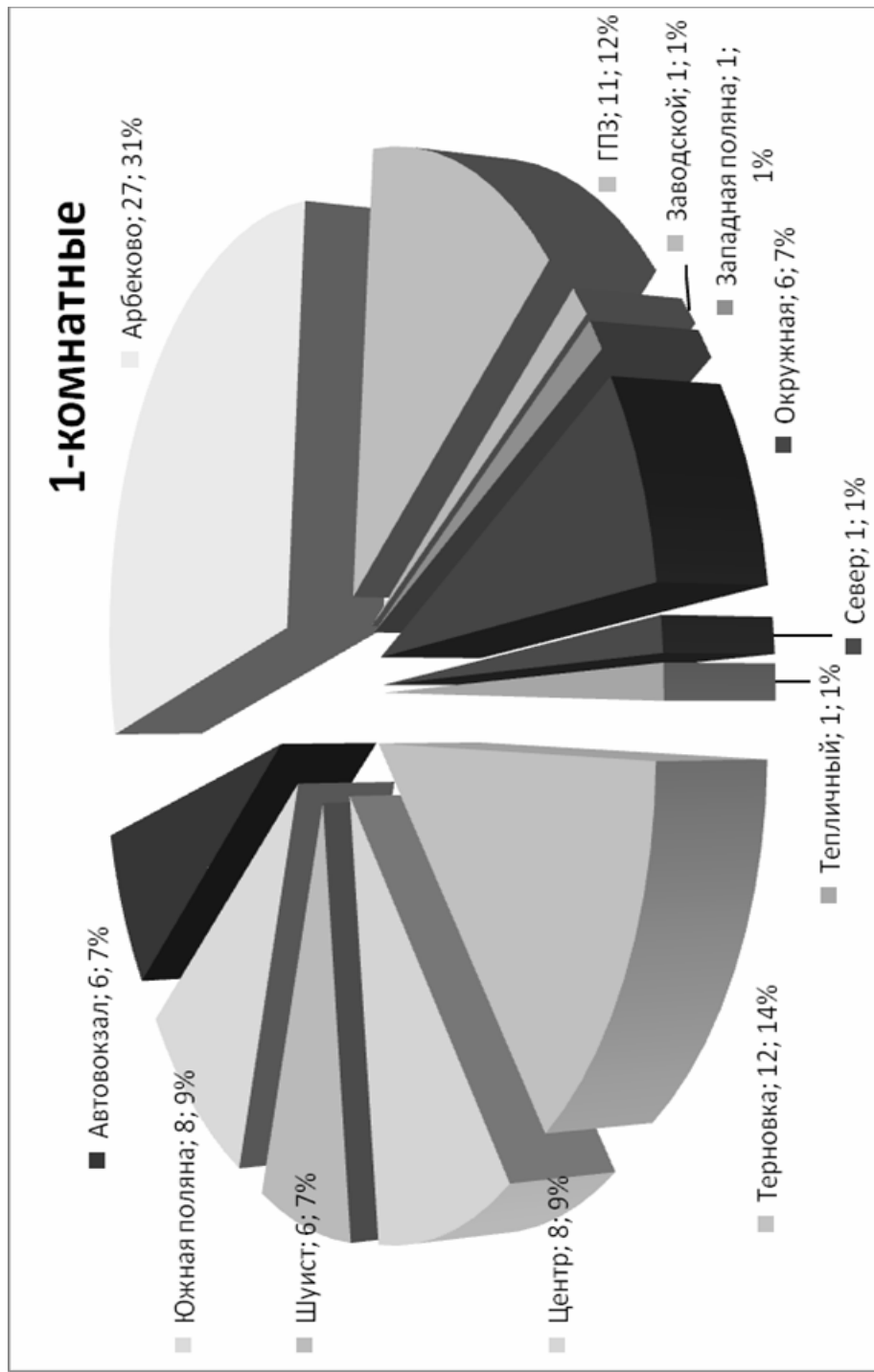


Рис. 20. Структура предложения на рынке аренды г.Пензы на 28.03.2013 года по сегментам (1-комнатные)

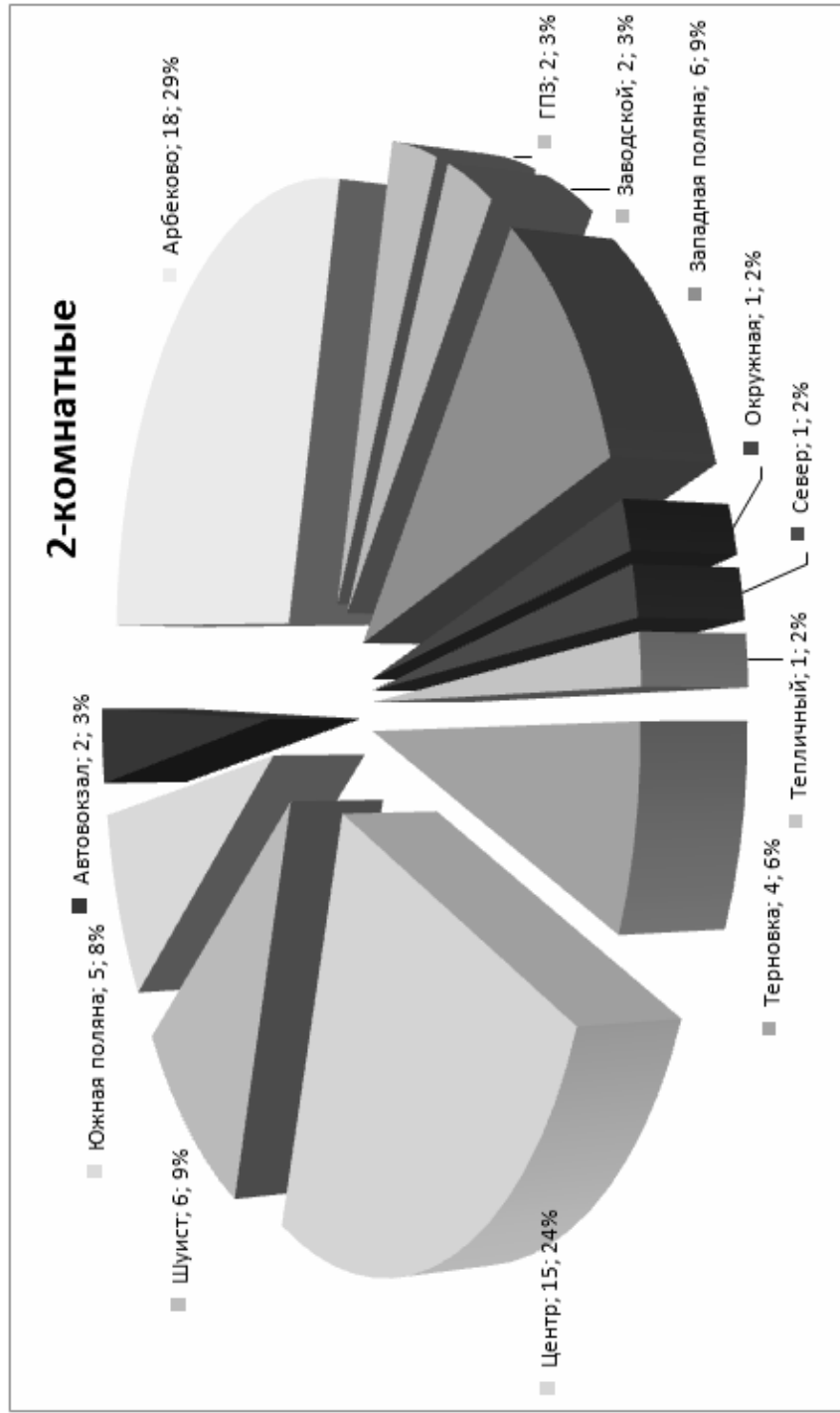


Рис. 21. Структура предложения на рынке аренды г.Пензы на 28.03.2013 года по сегментам (2-комнатные)

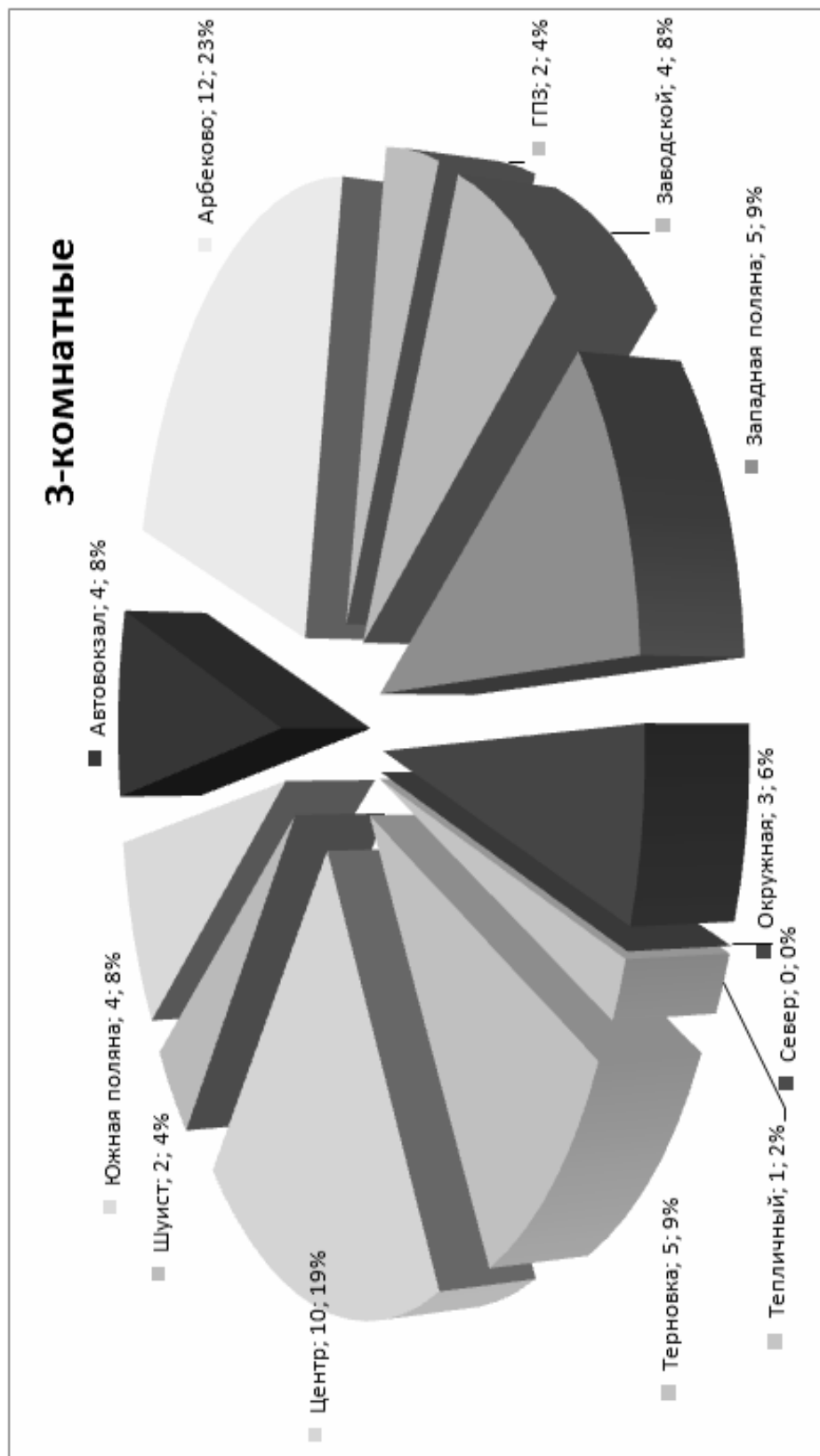


Рис. 22 . Структура предложения на рынке аренды г.Пензы на 28.03.2013 года по сегментам (3-комнатные)

## 4.2. Основные проблемы развития рынка арендного жилья в г. Пензе и области

На заседании Правительства пензенские власти во главе с губернатором Василием Бочкаревым совместно с налоговиками подняли вопрос о выведении из тени местного рынка наемного жилья<sup>50</sup>. Ежемесячно к хозяевам недвижимости утекают суммы с большими нулями, разумеется, не облагаемые налогом. Некоторое время назад возникла еще одна проблема – государство и субъект выделяют субсидию для найма жилья для бюджетников, многодетных семей и одиноких женщин с детьми. Но снять квартиру по безналичному расчету почти невозможно. Квартиросдатчики любят живые деньги и каким-либо документам предпочитают устный договор.

С пензенских остановок исчезли объявления о сдаче внаем квартир. В разы убавилось подобных сообщений и на страницах рекламных еженедельников. По мнению представителей контролирующих органов, это явный признак того, что рынок наемного жилья, и ранее не афишировавший свою прибыль, окончательно уходит в тень. Владельцы недвижимости не желают делиться доходами с государством.

«Официально никто не сдает жилье. Только за наличку и из рук в руки. Давайте попытаемся что-то сделать», – говорит губернатор Пензенской области Василий Бочкарев.

Эту проблему губернатор поднимал и прежде. Сейчас некий результат уже достигнут – благодаря тому, что пензенские налоговики взяли на вооружение опыт московских коллег. Как и в столице, в сурском регионе всех владельцев одной и более квартир поставили на учет, после чего проверили, как используется недвижимость.

«В итоге всего по территории Пензенской области подконтрольный список составил 1465 физических лиц, которые сдают имущество в аренду, из них 97% лиц уже представили декларации», – рассказывает руководитель управления ФНС РФ по Пензенской области Юрий Калабин.

Вместе с тем Юрий Калабин признал, что пока работа носит несистемный характер. Мешает и несовершенство законодательства – привлечь к административной ответственности скрывающих свои доходы арендодателей непросто.

«Начинают выставлять, что родственник, брат, сват! Мы не можем доказать, что они получают с них деньги за сдачу внаем квартир», –

---

<sup>50</sup> Пензенский рынок наемного жилья выведут из «тени» // [http://tv-express.ru/news\\_info/25453/](http://tv-express.ru/news_info/25453/)

поясняет заместитель начальника УМВД России по Пензенской области Михаил Янгулов.

Теневой рынок сдаваемого внаем жилья приносит хлопоты не только налоговикам, но и коммунальщикам. Как правило, владельцы таких квартир или уклоняются от платы за потребленные квартирантами энергоресурсы, или выводя из строя счетчики, перекладывают свои затраты на весь дом. Следом, видя бессилие управляющих компаний, подобными фокусами начинают заниматься и другие жильцы.

«Те, кто льет воду, и кто прибор учета не поставил, он оказался в плюсе. А кто приборы учета поставил, он оказался в минусе. Раз! И за него повесили дополнительные литры», – сказал губернатор Пензенской области Василий Бочкарев. – «Как раз тех, кто не поставил приборы учета, вы должны были их взять под жесткий контроль».

К решению проблем, связанных со сферой ЖКХ, власть предлагает подключать общественность. Губернатор поручил создать на местах рабочие группы «народного контроля», в которые должны войти и представители некоммерческих организаций, политических партий и профсоюзов.

Однако налоговые проблемы – не единственное, что беспокоит рынок аренды жилья в Пензенской области. Важным моментом является отсутствие законодательной базы для развития данного сегмента жилищного рынка. Несмотря на значительный интерес со стороны правительства к развитию данного направления, принимаемые законодательные акты не позволяют привлечь в данный сектор достаточное количество инвесторов. Потенциальные владельцы доходных домов не видят выгоды в данных проектах. Поскольку гарантии Правительства весьма размыты и до конца не прописаны условия вступления в данный рынок. Кто будет финансировать этапы строительства? Кто будет обслуживать доходные дома в период их эксплуатации? Какие категории граждан приоритетно будут заселяться в данные дома? Какие условия будут для их проживания? Будут ли льготы для инвесторов и эксплуатирующих организации? Прозрачность механизма предоставления средств и т.д.

Данные проблемы характерны не только для Пензенской области, но и для всего российского пространства. Возможно, для того, чтобы данное направление рынка жилищной аренды стало востребованным, потенциальным инвесторам необходимо просто изначально не думать о сверхприбылях в этом секторе, а заранее настроить себя на добросовестное исполнение своих обязанностей застройщика-девелопера



данных проектов. Существует глубокая уверенность в том, что существующие проблемы арендного жилья в России и Пензенской области, в частности, – решаемые, причем во многом благодаря всего двум составляющим: наличие соответствующего закона для исполнения и четкий контроль за исполнением данных законов.

Граждане, видя прозрачность механизма, и почувствуя уверенность в успешной реализации проектов «доходный дом», обязательно примут в нем участие. Поскольку, высокое желание иметь именно арендное жилье они уже доказали (см. п.4.1 – Рынок аренды жилья в Пензе).

## 5 ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА АРЕНДЫ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЧЕРЕЗ РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОХОДНЫХ ДОМОВ В РОССИИ И ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

### 5.1. Анализ основных проблем реализации проектов доходных домов в России

Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев считает, что государство теряет часть налогов из-за «теневого» рынка аренды жилья. Глава государства призвал прокуратуру и региональные власти навести порядок в этом бизнесе.

«Государство теряет часть доходов, которые могло бы получить, а весь этот бизнес (коммерческий наем) относится к «серому». И так практически в любом городе. Поэтому на эту проблему нужно обратить внимание не только законодателей, но и других структур властных. Я имею в виду региональные власти и прокуратуру», – отметил г-н Медведев.

Рынок коммерческого найма жилья в России огромный, но государство в нем никак не участвует. В итоге значительная часть сделок по аренде жилья проходит сейчас в России напрямую между владельцем квартиры и арендатором без заключения официального договора найма и, соответственно, без уплаты налогов. «А было бы неплохо. И для контроля над ситуацией... Зачастую, ставки коммерческого найма завышены и не являются рыночными в строгом смысле этого слова».

В то же время с такой задачей только законодательными мерами не справиться. Юридическая основа для приобретения гражданами жилья по договорам коммерческого найма существует уже около 10 лет, а рынка нет.

«Этот рынок носит латентный, спрятанный характер. Поэтому активизация должна пойти по линии региональных властей.

Представители бизнеса уже давно говорят, что государство будет вынуждено сменить свои приоритеты в жилищной политике страны.

"Подарки от государства в виде бесплатных квартир очередникам в ближайшее время должны прекратиться. Если исходить из экономических и социальных реалий, такой итог рано или поздно

неизбежен", - говорил президент группы компаний NAI Besar Александр Шарапов собравшимся на конференции "Доступное арендное жилье и доходные дома".

Однако в существующих экономических реалиях строительство доходных домов можно развивать не во всех регионах, уверены эксперты. К примеру, в Москве реализовывать подобные проекты не очень выгодно самим застройщикам.

"В столице остро стоит проблема дефицита свободных земельных участков. Это только увеличивает высокие затраты на строительство жилья. Большие затраты влекут большие сроки окупаемости проектов, что невыгодно застройщику. В противном случае арендные ставки в доходных домах очень высоки", – говорит Галина Киселева, руководитель Управления аренды квартир компании "ИНКОМ- Недвижимость".

Ведущий аналитик ГК "БН" Сергей Бобашев убежден, что внедрение данной программы потребует серьезных бюджетных затрат от государства.

"Сейчас собственник от сдачи жилья в аренду получает примерно 6% годовых. И это совсем не привлекательная доходность для инвесторов. Чтобы запустить процесс строительства доходных домов, государство должно будет приложить массу усилий, начиная от предоставления инженерно подготовленных земельных участков, до предоставления застройщикам субсидии. Сейчас строителям практически невозможно найти на рынке "длинные деньги", – говорит Сергей Бобашев Firstnews.

По общему мнению экспертов, непосредственно строительство доходных домов - лишь небольшая часть проблем, с которыми может столкнуться государство. Нужно учитывать, что окружение этих домов должно иметь социальную и транспортную инфраструктуру. А если предположить, что проживать в домах будут люди с низким уровнем дохода, то со временем эти места могут стать неблагополучными и доставлять неудобства прилегающим микрорайонам.

## **5.2. Перспективы доходных домов на российском рынке недвижимости**

Как мы уже отметили выше, за рубежом рынок доходных домов функционирует уже давно и такой вид жилья там вполне привычен для населения. На западе также существует законодательная база, необходимая для эффективной работы доходных домов.

В современной России, в отличие от западных стран, строительство доходных домов до сих пор не получило широкого распространения из-за их низкой прибыльности. Российские инвесторы считают для себя приемлемой доходность на уровне 7-10%, которая в два раза превышает существующую на рынке, для Европы нормальной считается и 4% прибыли. Кроме этого в нашей стране на сегодняшний день само понятие «доходный дом» в законодательстве отсутствует, следовательно, нет и правового регулирования отношений в данном секторе рынка недвижимости.

Для успешной реализации проектов доходных домов и дальнейшего развития этого направления в России необходимо статус доходного дома закрепить на законодательном уровне.

Также необходимо выработать систему взаимодействия между инвесторами и государством. Эксперты отмечают, что государство должно разработать меры стимулирования бизнеса, а также обеспечить определенные гарантии и защиту от недобросовестности некоторых участников.

Среди мер государственного стимулирования, которые помогут добиться эффективного развития данного направления на рынке арендной недвижимости, можно выделить<sup>51</sup>:

1. обеспечение приоритетного порядка рассмотрения органами власти вопросов, которые связанных со строительством доходных домов;

2. проведение торгов, на которых будут предлагаться в аренду земельные участки для строительства на них доходных домов;

3. введение льготной арендной ставки для земельных участков, предоставленных для возведения на них доходного дома на период его строительства, а также на некоторый период после ввода доходного дома в эксплуатацию и др.

4. В качестве государственных гарантий, могут выступать определенные условия, которые будут обязательны для выполнения при проведении торгов, например:

5. выставляемые на торги земельные участки, должны в себе объединять участки для строительства доходных домов и эконом, и бизнес-класса;

6. земельные участки выставляются на торги только с условием, что застройщик (инвестор) будет обязан определенную долю от общего количества квартир в доходном доме предоставить в наем

---

<sup>51</sup> Статья: Электронный доступ <http://www.s-t-s.su/212-dohodnye-doma-istoriya-i-perspektivy-stroitelstva-v-sovremennoy-rossii.html>

определенным государством категориям граждан. Это поможет реализовать программу социального жилья по типу западного, когда государство будет компенсировать инвестору часть платы за квартиру, предоставленную социально незащищенным (малоимущим) слоям населения.

Также следует отметить, что строительство доходных домов можно эффективно использовать не только в столице, но и в регионах. Тут отмечаются даже более благоприятные условия для их возведения: менее громоздкий бюрократический аппарат и большее количество свободных площадей, пригодных для застройки.

В заключении хочется сказать, что строительство доходных домов является перспективным направлением для России. Однако, чтобы этот сектор получил возможность активно развиваться, на данном этапе необходима в первую очередь государственная поддержка.

### 5.3. Программные аспекты развития рынка аренды жилья от государства

Анализируя перспективы развития сферы арендного жилья в России на основании рассмотренного в исследовании зарубежного и отечественного опыта, сформировавшихся практик и государственной политики, можно заключить, что возможные модели правового, экономического и социального регулирования в сфере арендного жилья сводятся к двум основным парадигмам<sup>52</sup>.

1. Государственное стимулирование рынка аренды
2. Развитие свободного рынка

#### **Государственное стимулирование**

Основана на идее непосредственного активного государственного участия в процессе развития института арендного жилья.

Данная модель основывается на нескольких предположениях и подходах.

Прежде всего, это социально ориентированная модель, ставящая перед собой, как основную, задачу решения вопроса обеспечения жильем граждан со средними и ниже среднего доходами через развитие процессов социального найма и служебного жилья. В этой связи данное направление развития сектора арендного жилья актуально для предоставления временного жилья молодым специалистам, молодым семьям, бюджетникам, военнослужащим, мигрантам и иммигрантам,

---

<sup>52</sup> Желтов А. Направления развития рынка арендного жилья // Электронный доступ: <http://www.reonet.ru/>

лишенцам (лицам, потерявшим жильё в результате природных и техногенных катастроф, социальных конфликтов и войн, невыполненных долговых обязательств) и т.д.<sup>53</sup>

Данный аспект развития жилищной аренды подчеркивался во время проведения экспертных семинаров, при экспертных интервью, и на ряде фокус-групп. При этом важно отметить, что поддержка этого направления находила живой отклик с разных сторон.

Во-первых, это представители государственных и муниципальных органов управления. Видящие в данном направлении простое, понятное, традиционное и организационно легко реализуемое решение собственных проблем и поставленных перед ними задач.

Во-вторых, это представители предприятий и организаций, занимающихся непосредственно строительством жилья, которые видят в данном направлении возможность расширения собственной деятельности.

В-третьих, это потенциальные жильцы. Последних можно разделить на две группы.

Первые, рассматривают данный тип аренды жилья как временную форму на срок работы в соответствующей структуре или организации. И готовы вступать в договорные арендные отношения с соответствующей стороной – работо- и арендо-дателем. Предоставление арендного жилья, так или иначе поддерживаемое муниципальными и региональными органами власти, крупными работодателями, рассматривается как вполне реалистичный и перспективный способ решения жилищной проблемы.

Вторые, рассматривают данный тип аренды как более или менее постоянную способ проживания и образ жизни, возлагая ответственность за её организацию на государство. Последнее есть ярко выраженное стремление к патерналистским отношениям граждан и государства, во многом являющееся остаточным воспоминанием о роли государства в обществе при Советском Союзе. Государство все еще рассматривается основной массой респондентов как некий гарант, способный обеспечить безопасность, выполнять роль третейского судьи и навести порядок на «диком рынке» стихийной аренды.

Необходимо подчеркнуть, что как для первой категории данных потенциальных арендаторов, так и для второй, социальный найм и служебная жилплощадь являются вынужденной мерой. Практически всегда согласие на арендные отношения в данном случае оговаривается

---

<sup>53</sup> Желтов А. Направления развития рынка арендного жилья //Электронный доступ: <http://www.reonet.ru/>

желательной возможностью последующего выкупа жилья. Длительного, в рассрочку, по льготной цене и т.д. Такое отношение, в частности, указывает на то, что институт бессрочного социального найма изжил себя, и должен быть заменён более гибким, срочным без права выкупа, с одной стороны, и с правом выкупа на льготных условиях, с другой. Причём, эти типы социального жилья не должны сочетаться в одном многоквартирном доме, во избежание неэффективного института совместного проживания.

В качестве мер, способных запустить процесс развития данного сектора арендного жилья, его потенциальными заказчиками – государственными и муниципальными структурами однозначно было названо:

- прекращение практики бесплатной приватизации жилья;
- реформирование института социального найма с бессрочного на срочный с одной стороны, и доказательного, т.е. требующего от социального нанимателя доказательств неплатёжеспособности, с другой.

Можно предположить, что к настоящему времени норма бесплатной приватизации жилья из формы социальной поддержки населения превратилась в форму социального ущемления интересов жителей нашей страны, лишенных из-за её действия возможности вступления в арендные отношения с потенциально заинтересованными сторонами, которые вынужденно не строят жилья для сдачи его в наём.

Практика строительства жилья для малоимущих по различным государственным и муниципальным программам существует во всех рассмотренных в рамках данного исследования странах, но нигде она не сопровождается правом бесплатной приватизации такого жилья.

Однако, эксперты не ограничивают необходимое участие государства только развитием сферы социального арендного жилья. В семинарах, интервью и фокус-группах настойчиво прослеживается ожидание позитивного вмешательства государства в медленно формирующийся рынок жилой аренды. При этом указываются следующие меры государственной жилищной политики, призванные к созданию альтернативной коммерческой формы проживания платёжеспособных граждан:

- создание государственного агента – корпорации развития арендного жилья, первичной задачей которого должно стать строительство пилотных доходных домов в регионах, нуждающихся в притоке трудовых мигрантов и иммигрантов, для отработки рыночных механизмов и экономических стимулов к развитию данного сегмента;

- изменение регистрационной и налоговой политики с целью обеспечения конкурентоспособности легальных арендных отношений с нелегальными;

- снятие или рассрочка инфраструктурных обременений при строительстве доходных домов.

### **Саморазвивающийся рынок**

Данная парадигма основана на идее рыночных условий развития института арендного жилья. При этом государство, согласно респондентам, должно установить определенные правила и нормы, способствующие развитию жилищной аренды<sup>54</sup>.

Чёткий перечень таких норм и правил, описание поддерживающей их законодательной базы, разработка соответствующих методик и моделей является отдельной дорогостоящей работой, выходящей далеко за рамки данного исследования. Сейчас же необходимо обозначить наличие в современном российском обществе данной точки зрения и выделить основные её составляющие. Среди них можно выделить несколько базовых принципов, подходов и предположений.

Прежде всего, это рыночная аренда, ориентированная на удовлетворение спроса на жильё представителей современного российского среднего класса и более состоятельных групп, на условиях свободного формирования цены. Одновременно развитие рыночного института арендного жилья потенциально интересно как для долгосрочного и безрискового вложения средств инвесторами, так и для расширения налогооблагаемой базы в регионах.

Можно отметить, что рыночное направление развития жилищной аренды рассматривалось как рядом экспертов во время интервью, так и участниками экспертных семинаров и фокус-групп.

Сторонниками такого подхода являются, прежде всего, представители бизнес-структур: инвесторы, девелоперы, строители и т.д., представители экспертного сообщества, а также представители современного российского среднего класса – потенциальные арендаторы.

В качестве первого шага становления и развития цивилизованного рыночного института жилищной аренды чаще всего определялась необходимость легализации сложившихся практик арендных отношений.

Важно подчеркнуть, что сторонники такого шага в рамках проведенного исследования были выявлены как среди нынешних арендаторов, так и среди арендодателей жилья. Важными условиями

---

<sup>54</sup> Желтов А. Направления развития рынка арендного жилья // Электронный доступ: <http://www.reonet.ru/>



легализации арендных отношений чаще всего определялись:

- снижение налогов (с 13% НДФЛ до 6% упрощенки для всех категорий арендодателей),
- стандартизация договорных арендных отношений,
- стандартизация предоставляемого арендного жилья,
- стандартизация прав и обязанностей арендодателей и арендаторов
- упрощение системы регистрации.

Данные шаги не требуют большой исследовательской и законодательской работы и могут быть оперативно реализованы в рамках федеральной жилищной политики.

Следующим шагом развития цивилизованного рыночного института жилищной аренды определялась необходимость внесения изменений и дополнений в ряд законов и законодательных актов федерального и регионального уровня, способствующих развитию коммерческой аренды жилья – доходных домов и их целевого строительства.

Важными экономическими стимулами к развитию рынка называются:

- общий рост объёмов строительства жилья (насыщение);
- внедрение ипотеки доходных домов;
- развитие механизмов рефинансирования и секьюритизации;
- разрешение пенсионным фондам и страховым компаниям инвестировать средства в долговые обязательства собственников доходных домов;
- снижение инфляции и ставки рефинансирования.

Далее можно выделить блок информационной поддержки проекта развития цивилизованного рыночного института жилищной аренды. Сюда необходимо включить:

- проведение маркетинговых исследований с последующим опубликованием и обсуждением их результатов
- анализ существующих на сегодня практик вложения частными инвесторами средств в недвижимость для её последующей эксплуатации в качестве арендного жилья
- целенаправленная пропаганда стиля жизни в съёмном жилье, использующая для этого как сегодняшние российские примеры, так и мировой опыт.

Как важный пропагандистский прием, участниками исследования называлась возможность показательного строительства комплексов арендного жилья – пилотных (образцовых) доходных домов – за счет государственных программ, с анализом экономического эффекта и

достигнутого результата. Подобная практика могла бы послужить примером для крупного бизнеса, продемонстрировать перспективность такой модели вложения капитала. Например, такая государственная программа реализуется во всех регионах Казахстана.

В целом, первая и вторая парадигмы не являются взаимоисключающими, и оцениваются участниками исследования как перспективные для развития института арендного жилья в современной России. Оценивая скорость реализации этих процессов можно отметить, что если развитие институтов арендного жилья будет происходить без организационной и законодательной поддержки, то их реальное становление может затянуться на десятилетия (хотя результат все равно будет достигнут), если же будут созданы специальные, описанные выше, условия, способствующие реальному становлению данного сектора, то можно ожидать активного роста сферы арендного жилья уже в ближайшее время.

### **Меры по развитию рынка аренды жилья**

Предлагаемые меры по развитию рынка аренды жилья в России включают в себя следующие шаги<sup>55</sup>:

- Изменение существующего законодательства в сфере жилищной политики для льготной категории граждан

- Разработка мер для выхода арендного рынка из тени
- Создание более прозрачного рынка аренды
- Создание специальных правительственных программ
- Строительство нового социального жилья и арендных домов
- Использование уже существующих построек под реконструкцию

Изменение существующего законодательства в сфере жилищной политики для льготной категории граждан

Содержанием предлагаемых мер является изменение законодательства, направленное на прекращение или существенное затруднение процессов бесплатной приватизации жилья. Данный процесс, по мнению участников рынка, в настоящее время приводит не столько к улучшению жилищных условий, сколько к бесконтрольному увеличению числа собственников жилья. Это приводит к следующим последствиям:

• Новые собственники часто не используют жилье сами, предпочитая сдавать его в аренду или передавать родственникам. Данный факт ставит под сомнение внутренние основания государственной политики предоставления социального жилья.

---

<sup>55</sup> Желтов А. Направления развития рынка арендного жилья // Электронный доступ: <http://www.reonet.ru/>

- Новые собственники часто не способны поддерживать жилье в качественном состоянии, что приводит к общему ухудшению качества жилого фонда.

Предлагается значительно ужесточить условия бесплатной приватизации и социального найма, в частности:

- Создать эффективные механизмы воздействия на арендатора / собственника социального жилья

- Ужесточить условия договоров социального найма в направлении сокращения их сроков и прописывания прозрачных и осмысленных условий предоставления социального жилья.

### **Разработка мер для выхода арендного рынка из тени**

Все группы участников исследования, за исключением арендодателей, высказываются за разработку мер по повышению прозрачности рынка аренды жилья. В качестве ключевой меры называется облегчение процедуры уплаты налогов с деятельности по сдаче квартир. По данным исследования, барьером для налоговой прозрачности рынка, с точки зрения его участников, является не столько сам факт наличия налоговых обременений, сколько трудности по их уплате для людей, для которых данная деятельность не является профильной.

Фактически, и арендаторы, и арендодатели предъявляют устойчивый спрос на стабильность и прогнозируемость, на устойчивый образ будущего. Ради уверенности в завтрашнем дне, определенной защищенности как арендаторы, так и арендодатели готовы нести материальные издержки. Так, гарантии соблюдения прав сторон могут заставить арендаторов вынести сопоставимое увеличение арендной платы, а арендодателей – платить налоги. Отметим, что это единственная позиция, по которой исследование показало готовность сотрудничества арендодателей с государственными налоговыми органами.

Однако, в обмен на дополнительные издержки, участники рынка хотят получить разнообразные виды гарантий и общую стабилизацию ситуации на рынке. Участники фокус-групп отмечают необходимость пересмотра или создания новой законодательной базы, в первую очередь, института страхования арендного жилья и договоров аренды, формирования независимого контролирующего (надзорного) органа, а также единых стандартизированных правил аренды жилья. В первую очередь, предлагается введение обязательного страхования при официальном оформлении договоров аренды для наиб

Также эксперты предлагают установить более разумную, по их мнению, налоговую ставку (то есть уменьшить существующие сегодня 13%).

### **Создание более прозрачного рынка аренды**

Ключевым параметром для саморегулирования рынка участники исследования называют его прозрачность. Элементом рынка, отвечающим за этот параметр, должно стать создание (или появление) единой базы или баз данных по арендным квартирам. В коммерческой форме, такая база предоставляла бы участникам рынка информацию о ситуации в целом и способствовала бы снижению информационного сопротивления на рынке. Подобные базы уже создаются и функционируют в Москве и Санкт-Петербурге.

В рамках государственной политики развития рынка аренды жилья, возможно создание базы данных по сдающимся квартирам с присвоенными им в официальном порядке (государством или сертифицированными частными конторами) характеристиками. Подобная база служила бы основой для управления доступным арендным фондом, налоговой политики, а также упорядочивания отношений между арендодателем и арендатором. Она бы позволила избежать фрустрации арендатора и напряженных отношений с арендодателем, заботящимся в настоящее время исключительно о собственной выгоде без учета минимальной социальной ответственности (тем более, если они государством уже вынуждены именоваться как индивидуальные предприниматели с предполагаемым налогообложением). Например, по словам участников опроса, подобная база функционирует в Финляндии.

Участники исследования из Екатеринбурга привели пример того, как с помощью такого контрольного органа (Уральская палата недвижимости, появившаяся с государственной подачи) решаются проблемы купли-продажи недвижимости в Уральском округе.

### **Создание специальных правительственных программ**

Государственные инициативы, по мнению экспертов, могут быть действенным средством повышения интереса девелоперов и граждан к рынку арендного жилья. Например, государству (городским властям) предлагается выступить инициаторами и соинвесторами пилотных проектов доходных домов.

Традиционным предлагаемым направлением для государственного вмешательства является упрощение доступа к коммунальным инфраструктурам, упрощение получения прав на строительство, регистрации земли и т.д. Данные меры обсуждаются застройщиками с

завидной регулярностью. В пример как правило приводится Финляндия, где присутствует чрезвычайно практика работы с девелоперами, что существенно упрощает и удешевляет любые девелоперские инициативы.

Обсуждается также разработка программ по развитию мобильности и информационного обеспечения населения в области услуг аренды.

### **Строительство нового социального жилья и арендных домов**

Направление деятельности по строительству новых доходных домов, с государственным участием или без него, включает в себя несколько проблемных тем<sup>56</sup>:

- Поиск и отработка необходимых форматов и стандартов арендного жилья;
- Налаживание и правовое обустройство отношений между застройщиками, государством и управляющей компанией;
- Использование под реконструкцию существующих построек.

Проблема стандартов и форматов арендного жилья полностью аналогична проблеме стандартов обычного жилья, на продажу. Иными словами, следует определиться, хотя бы в общих чертах, какой класс жилья («эконом», «комфорт» и т.д.), какие форматы построек ( типовые многоэтажки, малоэтажные кварталы и т.д.), какие стандарты качества являются наиболее перспективными и востребованными рынком. В этой ситуации, имеет смысл обратиться к опыту управления качеством со стороны крупных застройщиков, а также к существующим стандартам качества жилья стран ЕС. Кроме того, в области арендного жилья существует свой собственный набор требований и стандартов, который необходимо учитывать, например в эконом-классе предпочтение отдается количеству комнат, а не их площади. А жилье бизнес и премиум-классов должно иметь хозяйственные помещения и комнаты для obsługi.

Проблема форматов и стандартов также связана с применением арендного жилья в качестве инструмента социального управления. Оно должно иметь четкие критерии качества, фиксирующие статус конкретного объекта и играющие роль фильтра для разных категорий жильцов.

Проблема отношений с управляющими компаниями возникает при высоком уровне готовности проекта и вводе его в эксплуатацию. Например, при вводе в эксплуатацию, или на последующих этапах в будущих доходных/арендных домах могут складываться ситуации,

---

<sup>56</sup> Желтов А. Направления развития рынка арендного жилья //Электронный доступ: <http://www.reonet.ru/>

которые при существующей скорости регулировки проблем на государственном уровне могут погубить весь проект на начальных этапах (особенно, если проект будет осуществляться по государственной инициативе):

Интересной отмеченной в ходе исследования возможностью для развития арендного жилья является реконструкция существующих построек. Эта деятельность сталкивается с рядом проблем, в т.ч. сменой статуса помещений и статусом территории, в связи с чем не может быть упрощена без резких и серьезных изменений в документах и законах, регулирующих городскую застройку. В связи с этим, единственным реальным направлением является неиспользованный по тем или иным причинам жилой фонд: общежития, некоторые «хрущевки», и т.д.

#### **5.4 Развитие рынка коммерческой и социальной аренды как элемент жилищной политики в Пензенской области**

Жилищная политика – комплекс взаимоувязанных целей, принципов, программ, механизмов и инструментов государственной, муниципальной и общественной деятельности, содействующих улучшению жилищных условий граждан и предпринимательству в жилищной сфере.

К началу мирового экономического кризиса жилищная политика как в Российской Федерации в целом, так и в Пензенской области была структурирована в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жильё – гражданам России» и охватывала ряд направлений (жилищное строительство, бюджетные субсидии, ипотечное кредитование), ориентированных на приобретение и получение жилищ (в том числе в социальный наём) гражданами Российской Федерации. Успешную реализацию этих направлений обеспечило принятие и применение в новой редакции Жилищного, Градостроительного и Земельного кодексов Российской Федерации, а также комплекса других федеральных законов, в том числе федерального закона от 30.12.2004 №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (далее – ФЗ-214).

Однако купля-продажа, бессрочный социальный наём и участие граждан в долевом строительстве жилья не охватывают весь спектр жилищных решений и, таким образом, можно констатировать, что до

кризиса комплексная жилищная политика не успела сформироваться, в частности, в направлениях регулирования и стимулирования коммерческого и срочного социального найма жилья, индивидуального жилищного строительства.

Таким образом, ФЗ-214 нельзя считать прогрессивным регулятором участия граждан в строительстве, так как он стал скорее следствием сложившейся практики рискованного привлечения средств граждан в строительство многоквартирного жилья, чем законом, стимулирующим непосредственное участие граждан в осуществлении жилищного строительства. Этот способ строительства жилья должен быть постепенно и полностью замещён менее рискованными для граждан методами.

Правительством Российской Федерации в 2007 г. был инициирован процесс разработки «Федеральной стратегии массового строительства жилья для всех категорий граждан» (далее – Федеральная жилищная стратегия), однако кризис внёс коррективы в сроки её принятия. Ожидается, что Федеральная жилищная стратегия будет принята в 2010 г. В её последнем проекте прямо указывалось на необходимость разработки региональных жилищных стратегий и учёта опыта их реализации для целей эффективной коррекции федеральной жилищной политики.

Кризис поставил Правительство, муниципалитеты, участников регионального жилищного рынка и жителей Пензенской области перед выбором: продолжать сформировавшуюся практику, спровоцировавшую неудержимый рост цен на жильё, или определить новое отношение к методам и способам решения жилищных проблем на основе современных и перспективных концепций градостроительства и строительных технологий, обеспечивающих оптимальный баланс спроса и предложения на рынке жилья, выбор форм владения и пользования жильём, справедливое ценообразование и современное качество жилищ и среды обитания.

Очевидно, что ранее применявшиеся принципы, механизмы и инструменты жилищной политики подлежат переосмыслению и дополнению новыми.

Кризис и неизбежность поиска и выбора новых направлений развития жилищной сферы вынуждают оперативно определить областную жилищную политику (стратегию) на перспективу принятой законодательным собранием Пензенской области Стратегии регионального развития до 2021 г.

«Жилищная политика (стратегия) Пензенской области — 2020» (далее — *Областная жилищная политика* или *жилищная политика Пензенской области*) призвана определить публичные ориентиры и приоритеты преобразования жилищной сферы, консолидировать региональные ресурсы и участников рынка на приоритетных направлениях развития, обеспечить инвестиционную привлекательность и эффективность жилищных программ и проектов, их синергию с федеральными, муниципальными, корпоративными и частными жилищными стратегиями и программами.

Областная жилищная политика должна послужить основой для совершенствования региональной и муниципальной нормативной правовой базы в жилищной сфере, разработки жилищных программ, а также обеспечить:

- запуск пилотных (стартовых) проектов в новых направлениях и технологиях;
- эффективное государственно-частное, государственно-муниципальное и муниципально-частное партнёрство;
- режим наибольшего благоприятствования конкурентному предпринимательству в жилищной сфере.

Областная жилищная политика также предлагает новации в федеральном законодательстве, которых целесообразно добиваться Правительству, Законодательному собранию Пензенской области, депутатам Федерального собрания РФ от Пензенской области, профессиональным участникам жилищного рынка для улучшения условий реализации областной жилищной политики.

Жилищная политика Пензенской области будет осуществляться в соответствии с действующим федеральным законодательством и корректируемыми на основе настоящей Концепции региональными законами и программами. Она должна обеспечить не только эффективную реализацию Федеральной жилищной стратегии, но и расширить её возможности за счёт региональных ресурсов

#### **Развитие социального найма и рынка арендного жилья, помощь социальным категориям граждан в улучшении жилищных условий**

В целях поддержания достойного качества проживания для малоимущих граждан, содействия гражданам с доходами, недостаточными для покупки жилья эконом-класса, помощи переселенцам и трудовым мигрантам Правительство Пензенской области будет стимулировать:

- увеличение объёмов качественного жилья для срочного социального найма;



- строительство и вовлечение в наём жилья для сдачи его в аренду гражданам определённых категорий по регулируемым ставкам арендной платы;
- легализацию рынка арендного жилья, строительство доходных домов и формирование объединений арендодателей.

### **Подпрограмма «Арендное жильё» Пензенской области**

Подпрограмма «Арендное жильё» РЦП «Эффективное жильё» (далее – Подпрограмма «Арендное жильё») определяет условия государственной поддержки строительства муниципального жилья, муниципальной аренды частных жилых комплексов для социальных нужд и порядок выпуска и обращения арендных жилищных сертификатов в Пензенской области.

Подпрограмма призвана создать условия для роста объёмов жилья социального назначения в Пензенской области, как для социального найма, так и аренды жилых помещений.

Реализация мероприятий Подпрограммы «Арендное жильё» призвана мобилизовать финансовые, организационные и интеллектуальные ресурсы Пензенской области на развитие рынка арендного жилья и увеличение фонда муниципального жилья.

#### **Характеристика проблемы**

В связи с экономическим кризисом сократились объёмы возводимого в Пензенской области жилья, а также снизились доходы населения, в связи с чем менее доступным стал институт ипотеки.

Вместе с тем, потребность граждан в улучшении жилищных условий не уменьшилась. Наоборот, выросла доля граждан, нуждающихся в жилье и в улучшении жилищных условий с использованием государственной поддержки, в т. ч. малоимущих граждан, жильцов, проживающих в ветхом и аварийном жилье, а также иных категорий, как на условиях социального найма, так и в аренду по социальным тарифам.

В результате массовой приватизации жилья, в Пензенской области объём муниципального жилья для социального найма сократился до 9%, что катастрофически мало и существенно ограничивает возможности предоставления жилья в социальный наём отдельным категориям граждан.

Следствием низкой доли муниципального жилья в жилищном фонде является ограничение возможностей муниципальных образований по формированию маневренного фонда, необходимого для переселения граждан, проживающих в ветхом и аварийном жилищном

фонде и выполнения других обязательств по обеспечению жильем, предусмотренных законодательством Российской Федерации и Пензенской области.

Дефицит бюджетных средств всех уровней и существующий уровень финансирования программ по строительству муниципального жилья не позволит исправить ситуацию в ближайшей перспективе.

Рынок коммерческой аренды жилья развивается стихийным образом.

В настоящее время значительная преобладающая часть доходов арендодателей, предоставляющих жилые помещения в аренду, не декларируется и не обеспечивает поступление налогов в соответствующие бюджеты в полном объеме. Большая часть сделок по аренде жилых помещений совершается не в соответствии с законодательством Российской Федерации и права арендаторов – участников арендного рынка не защищены в должной степени.

Решением проблемы обеспечения граждан временным и доступным жильем может стать развитие социальной аренды жилья.

Под социальной арендой жилья в настоящей Подпрограмме понимается предоставление в аренду (субаренду) жилья на льготных условиях, а также расширение предоставления жилья по договорам социального найма, в т.ч. через деприватизацию части квартир.

Развитие социальной аренды жилья станет одним из способов удовлетворения спроса граждан на доступное жилье, а также – фактором, способствующим трудовой мобильности населения.

Развитие социальной аренды жилья требует государственной поддержки добросовестных участников рынка, как арендаторов, так и арендодателей.

### **Основные цели и задачи Программы, этапы ее реализации**

Целями Подпрограммы являются:

– увеличение доли муниципального жилищного фонда посредством стимулирования строительства жилья за счет средств местных бюджетов и бюджета Пензенской области;

– привлечение внебюджетных источников финансирования строительства жилья, предназначенного исключительно для предоставления в аренду (далее - Доходных домов), развитие форм государственно-частного и муниципально-частного партнерств на рынке арендного жилья;

– поддержка отдельных категорий граждан, проживающих в Пензенской области в арендуемых жилых помещениях;

- обеспечение доступной для граждан платы за арендованное жилое помещение;
- стимулирование мобильности трудового населения, в том числе, стимулирование трудовой миграции в Пензенскую область;
- увеличение налоговых поступлений в соответствующие бюджеты за счёт легализации арендных отношений в жилищной сфере.

Подпрограмма «Арендное жилье» будет осуществляться в два этапа:

- 2010 г. – формирование нормативной базы Подпрограммы, отработка условий оказания информационно-методической помощи муниципальным образованиям и частным застройщикам Доходных домов, порядка проведения конкурсов на строительство муниципального жилья и Доходных домов, организация экспериментального строительства муниципального и доходного дома, пилотный выпуск Сертификатов.

- 2011 – 2012 гг. – реализация мероприятий Подпрограммы, анализ их эффективности, определение условий для совершенствования Подпрограммы.

В случае успешной реализации и определения условий для совершенствования программных мероприятий возможна пролонгация Подпрограммы в рамках последующих региональных целевых программ Жилищной политики Пензенской области – 2020.

#### **Перечень программных мероприятий**

Достижение целей и реализация задач Подпрограммы будут осуществляться путем:

-предоставления из бюджета Пензенской области бюджетам муниципальных районов (городских округов) субсидий в целях софинансирования расходов на возмещение затрат строительным, проектным и другим организациям в связи с выполнением работ (оказанием услуг) по проектированию, строительству, реконструкции, объектов инженерной инфраструктуры при строительстве жилья, осуществляемого полностью за счет средств местного бюджета на основе заказа, размещенного в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»;

-предоставления из бюджета Пензенской области застройщикам - юридическим лицам (далее – Застройщик), субсидий на возмещение затрат в связи со строительством Доходных домов, а также собственникам Доходных домов, при условии их полной или

частичной передачи в долгосрочную аренду муниципальным образованиям с целью дальнейшего предоставления жилых помещений на льготных условиях в субаренду гражданам, решение жилищных проблем которых требует государственной поддержки;

-компенсации оплаты по договору аренды (субаренды) жилого помещения на территории Пензенской области отдельным категориям граждан путем выпуска и погашения арендных жилищных сертификатов.

### **Механизм реализации Подпрограммы**

Предоставление субсидий из бюджета Пензенской области бюджетам муниципальных районов (городских округов)

1. Средства, предусмотренные в бюджете Пензенской области по разделу межбюджетные трансферты, направляются на реализацию мероприятий Программы в бюджеты муниципальных районов и городских округов в виде субсидии на возмещение затрат строительным, проектным и другим организациям в связи с выполнением работ (оказанием услуг) по проектированию, строительству, реконструкции объектов инженерной инфраструктуры при строительстве жилья, осуществляемом полностью за счет средств местного бюджета на основе заказа, размещенного в соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

2. Субсидии предоставляются бюджетам муниципальных районов, городских округов Пензенской области Правительством Пензенской области на основании сводной бюджетной росписи областного бюджета в пределах лимитов бюджетных обязательств, предусмотренных бюджетом Пензенской области.

3. Перечисление средств в бюджеты муниципальных районов и городских округов осуществляется на основании договора о предоставлении субсидии, заключаемого Правительством Пензенской области и уполномоченным органом муниципального образования Пензенской области.

4. Субсидии бюджетам муниципальных районов и городских округов предоставляются в размере расходов, предусмотренных п.1.1 за счет средств бюджета Пензенской области.

5. Критерии и порядок отбора муниципальных районов и городских округов Пензенской области для получения субсидий определяются Правительством Пензенской области.

6. Для заключения договора о предоставлении субсидии уполномоченный орган муниципального образования представляет в Правительство Пензенской области заявление на получение субсидии с приложением документов, перечень которых определен в приложении № 1 «Перечень документов, предоставляемых уполномоченным органом муниципального образования на территории Пензенской области в Правительство Пензенской области для получения субсидии» к Подпрограмме.

7. Договор о предоставлении субсидии должен содержать следующие существенные условия:

- сроки и размер предоставления субсидии;
- порядок представления отчетности о результатах выполнения уполномоченным органом муниципального образования условий, предусмотренных договором;
- обязательства муниципальных районов, городских округов Пензенской области о софинансировании за счет средств местного бюджета мероприятий, предусмотренных Подпрограммой;
- ответственность за несоблюдение сторонами условий договора, предусматривающая возврат в бюджет Пензенской области субсидий в случаях их нецелевого использования или невозможности использования в установленные сроки.

8. Перечисление средств в бюджет муниципальных районов и городских округов Пензенской области на реализацию мероприятий Подпрограммы осуществляется в десятидневный срок после заключения вышеуказанного договора.

9. Уполномоченный орган муниципального образования ежеквартально, до 5-го числа месяца, следующего за отчетным, представляет Государственному заказчику Подпрограммы финансовые отчеты об использовании полученных субсидий с приложением копий документов, подтверждающих расходы.

10. Контроль за целевым расходованием субсидий осуществляется Правительством Пензенской области с привлечением органов государственного финансового контроля в пределах установленной компетенции.

### **Муниципальная аренда доходных домов**

В соответствии с Федеральным законом от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», муниципальными образованиями могут заключаться с Застройщиками и собственниками доходных домов долгосрочные договоры аренды жилых помещений со

сроком аренды не менее 10 (десяти) лет за счет средств, предусмотренных бюджетами муниципальных районов и городских округов Пензенской области с целью дальнейшей передачи таких помещений на льготных условиях в субаренду гражданам, решение жилищных проблем которых требует государственной поддержки.

#### **Субсидии застройщикам и собственникам доходных домов**

- Субсидии предоставляются Застройщикам на возмещение затрат в связи с реализацией проекта по строительству жилья, предназначенного исключительно для предоставления в аренду (доходных домов) и отобранным по конкурсу в порядке, установленном Правительством Пензенской области (далее – Проект).

- Субсидия предоставляется при выполнении Застройщиком следующих условий:

- реализация Застройщиком Проекта, отобранного в порядке, установленном Правительством Пензенской области;

- отсутствие у Застройщика задолженности по налогам, сборам и другим обязательным платежам в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды, а также иной просроченной задолженности по денежным обязательствам перед Пензенской областью;

- Застройщик не находится в процессе ликвидации или реорганизации, а также в отношении него не возбуждена процедура банкротства;

- поступление в областной бюджет суммы налога на прибыль организаций от Застройщика в объеме не менее суммы заявленной субсидии;

- наличия засвидетельствованного в установленном законодательством Российской Федерации порядке письменного обязательства Застройщика в течение трех месяцев с даты государственной регистрации прав собственности на жилые помещения в доходном доме, заключить долгосрочный договор аренды жилых помещений с муниципальным образованием в соответствии с п.3. настоящего раздела Подпрограммы или предоставления по согласованию с муниципальным образованием иных предусмотренных законодательством Российской Федерации способов обеспечения исполнения обязательств Застройщика по заключению договора аренды жилых помещений с муниципальным образованием;

- ведение Застройщиком раздельного бухгалтерского и налогового учета прибыли, получаемой в результате реализации Проекта, и прибыли от прочих видов деятельности, не связанных с реализацией данного Проекта.

- Субсидия предоставляется в размере уплаченной Застройщиком суммы налога на прибыль организаций, зачисленной в областной бюджет за истекший налоговый период, исчисленной применительно к прибыли, полученной Застройщиком в результате реализации Проекта и являющейся дополнительной по отношению к той прибыли, которую Застройщик получил от осуществления деятельности, не связанной с реализацией Проекта. Субсидия предоставляется в размере, не превышающем сумму, указанную Застройщиком в заявке на получение субсидии.

- Субсидия предоставляется в течение срока окупаемости Проекта плюс 2 года, но не более чем в течение 10 лет с даты принятия решения о предоставлении субсидии. Порядок-расчет срока окупаемости Проекта устанавливается в соответствии с законодательством Российской Федерации Государственным Заказчиком Подпрограммы.

- Порядок предоставления субсидий Застройщикам на возмещение затрат в связи с реализацией проекта по строительству жилья, предназначенного исключительно для предоставления в аренду (доходных домов) установлен Приложением № 2 «Порядок предоставления субсидий Застройщикам на возмещение затрат в связи с реализацией проекта по строительству жилья, предназначенного исключительно для предоставления в аренду (доходных домов)» к Подпрограмме.

- Субсидии, предусмотренные п.п. 3.1. – 3.5. настоящего раздела Подпрограммы могут быть предоставлены в том же порядке собственникам жилых помещений при условии наличия на дату подачи заявления на предоставление субсидии договора аренды таких жилых помещений, заключенного с муниципальным образованием согласно п. 2. настоящего раздела Подпрограммы и зарегистрированного в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

#### **Арендные жилищные сертификаты**

- С целью развития социальной аренды жилья установить компенсации оплаты по договору аренды (субаренды) жилого помещения на территории Пензенской области отдельным категориям граждан путем выпуска, обращения и погашения арендных сертификатов (далее – Сертификат).

- Правом на получение Сертификатов (далее – Претендент на получение Сертификата), обладают лица, признанные нуждающимися в улучшении жилищных условий в соответствии с порядком, установленным законодательством Российской Федерации и Пензенской области, а также студенты, трудовые мигранты, временно нуждающиеся в улучшении жилищных условий.

- Порядок выпуска, обращения и погашения Сертификатов установлен приложением № 3 «Порядок выпуска, обращения и погашения арендных сертификатов (Сертификатов)» к Подпрограмме.

### **Оценка социально-экономической эффективности Подпрограммы**

В результате реализации Подпрограммы:

- Будет построено не менее:
  - 100 ед. муниципального жилья
  - 100 ед. жилья в доходных домах для предоставления в муниципальную аренду;
- Будет выпущено не менее 1000 арендных жилищных сертификатов.

Таким образом, за период реализации Подпрограммы не менее 530 семей (в т.ч. одиноких граждан), признанных нуждающимися в улучшении жилищных условий смогут воспользоваться социальным наймом и социальной арендой жилья.

В бюджет начнут поступать налоги от сдачи жилья в аренду.

В целом, Подпрограмма «Арендное жильё», в случае реализации всех её мероприятий создаст условия для улучшения условий проживания и обеспечения временными условиями проживания жителей Пензенской области, временно проживающих в Пензенской области граждан Российской Федерации и иностранцев, граждан Российской Федерации и иностранцев, въезжающих в Пензенскую область с целью постоянного проживания, а также способствует сдерживанию эмиграции молодого населения из Пензенской области.

### **Система организации контроля за исполнением Подпрограммы**

Контроль за целевым использованием выделенных из бюджета Пензенской области средств на реализацию Подпрограммы осуществляется Правительством Пензенской области, Министерством финансов Пензенской области, Департаментом градостроительства Пензенской области в соответствии с бюджетным законодательством.

Вопросы контроля и отчетности при реализации Подпрограммы, не урегулированные в ней, разрешаются в порядке, установленном действующим законодательством.



## 5.5. Оценка доходности проекта строительства доходного дома в г.Пензе

Рассмотрим проект строительства доходного дома в г.Пензе (рис. 23). За основу воспользуемся проектом строительства типовой многоэтажки. Согласно проектной декларации сметная стоимость составляет 533 612 533 руб. или 23812 руб./кв.м. Дом рассчитан на 389 квартир. Средняя площадь 1 квартиры – 45,7 кв.м. Местоположение – микрорайон Запрудный (Арбеково).

Т а б л и ц а 1 2

Проект строительства доходного дома в г.Пензе

Наименование показателя	Ед.изм.	Значение
Сметная стоимость	руб.	493 011 200
Площадь всего	кв.м	22409,6
Площадь квартир	кв.м	17763,5
Сметная стоимость 1 кв.м	руб.	22000
Стоимость ремонта	руб./кв.м	4000
Стоимость ремонта дома	руб.	71 054 120
Мебель на 1 квартиру	руб.	100 000
Мебель всего	руб.	38 900 000
<b>ИТОГО затрат</b>		<b>602 965 320</b>
ИТОГО затрат на 1 кв.м		26 907
ИТОГО затрат на 1 квартиру		1 550 039
Количество квартир	шт.	389
Рентный доход в месяц с 1 квартиры	руб.	10 000
Рентный доход в месяц с дома	руб.	3 890 000
Рентный доход в год с дома	руб.	46 680 000
Риелторские услуги УК по обслуживанию квартиры - 10% (в год)	руб.	4 668 000
Услуги УК по содержанию объекта: уборка территории, вывоз мусора, охрана, отопление и др. - 5% с квартиры (в год)	руб.	2 334 000
Коммунальные платежи: вода и свет оплачиваются арендатором	руб.	0
Доход в год с учетом расходов	руб.	39 678 000
Доход в месяц с учетом расходов	руб.	3 306 500



Рис. 23. Фото доходного дома (проект)

Рассчитаем эффективность проекта строительства доходного дома (табл. 12). При этом условия строительства следующие:

1. Безвозмездная субсидия на приобретение земельного участка в размере 40 млн. руб.

2. Льготный кредит для застройщика – 300 млн.руб. на 10 лет под 10% годовых (табл. 15, рис. 26).

3. Рентный доход с 1 квартиры – 10000 руб./мес.

4. Ставка дисконтирования – 10%.

5. Период расчет - 15 лет.

6. Удорожание услуг - 10% в год.

7. Рост рентного дохода – 10% в год.

Расчет проведем в двух вариантах. 1 вариант – без субсидий (табл. 13, рис. 24) и кредита, 2 вариант – субсидия и кредит (табл. 14, рис. 25).

Оценка эффективности проекта (вариант 1)

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Наименование	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Затраты по объекту	603 566 653	7 002 000	7 702 200	8 472 420	9 319 662	10 251 628	11 276 791	12 404 470	13 644 917	15 009 409	16 510 350	18 161 385	19 977 523	21 975 275	24 172 803
Доходы по объекту	46 680 000	51 348 000	56 482 800	62 131 080	68 344 188	75 178 607	82 696 467	90 986 114	100 062 726	110 068 998	121 075 898	133 183 488	146 501 837	161 152 020	
Денежный поток	-603 566 653	39 678 000	43 645 800	48 010 380	52 811 418	58 092 560	63 901 816	70 291 997	77 321 197	85 053 317	93 558 648	102 914 513	113 205 965	124 526 561	136 979 217
НДП	-603 566 653	-563 888 653	-520 242 853	-472 232 473	-419 421 055	-361 328 495	-297 426 679	-227 134 682	-149 813 485	-64 760 168	28 798 480	131 712 994	244 918 958	369 445 519	506 424 737
Кд	0,9091	0,8284	0,7513	0,6830	0,6209	0,5645	0,5132	0,4685	0,4241	0,3855	0,3505	0,3186	0,2897	0,2633	0,2394
ДДП	-548 696 957	32 791 736	32 791 736	32 791 736	32 791 736	32 791 736	32 791 736	32 791 736	32 791 736	32 791 736	32 791 736	32 791 736	32 791 736	32 791 736	32 791 736
НДДП	-548 696 957	-515 905 222	-483 113 486	-450 321 751	-417 530 015	-384 738 280	-351 946 544	-319 154 809	-286 363 073	-253 571 337	-220 779 602	-187 987 866	-155 196 131	-122 404 395	-89 612 660
Ток прост			93 558 648	10,69											
Ток диск			-122 404 395	32 791 736	18,73										
ИД простой			1 109 991 390	-603 566 653	1,84										
ИД дисконт			459 084 298	-548 696 957	0,84										
ВНД			-89 612 660	20 255 225	7,55%										
ЧДД (-)			0,07												
Кд			0,9346	0,8734	0,8163	0,7629	0,7130	0,6663	0,6227	0,5820	0,5439	0,5083	0,4751	0,4440	0,4150
ДДП			34 656 302	35 627 974	36 626 889	37 653 811	38 709 525	39 794 839	40 910 582	42 057 608	43 236 793	44 449 040	45 695 275	46 976 451	48 293 547
НДДП			-564 080 984	-529 424 682	-493 796 708	-457 169 819	-419 516 008	-380 806 483	-341 011 643	-300 101 061	-258 043 453	-214 806 659	-170 357 620	-124 662 345	-77 685 894

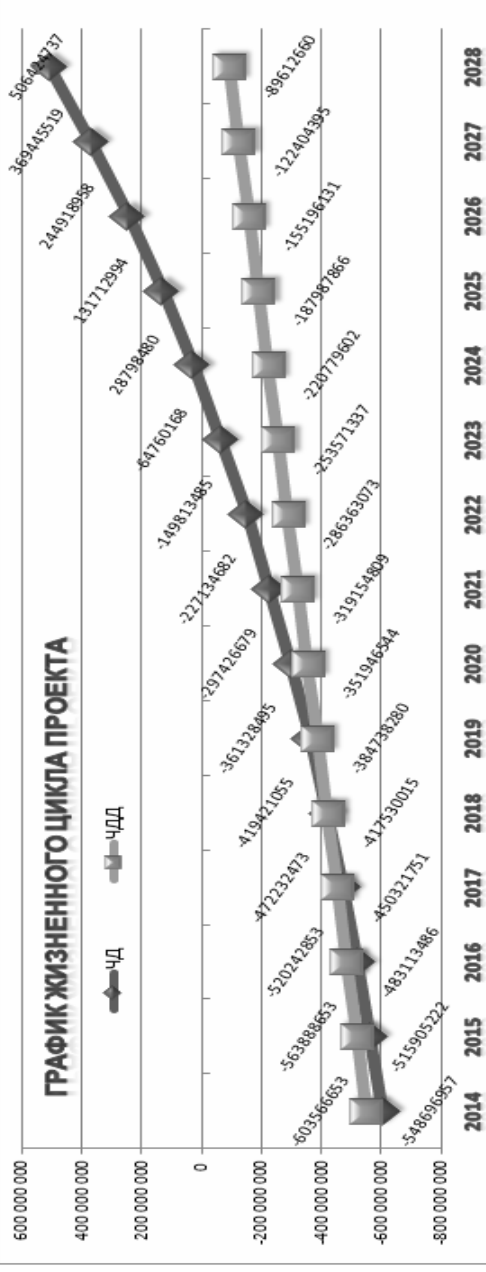


Рис. 24. График жизненного цикла проекта (вариант 1)

Оценка эффективности проекта (вариант 2)

Наименование	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
1															
Заграты по объекту	193 612 533	54 576 265	55 276 465	56 046 685	56 893 927	57 825 893	58 851 056	59 978 735	61 219 182	62 583 674	64 084 615	65 735 650	19 977 523	21 975 275	24 172 803
Доходы по объекту	46 680 000	51 348 000	51 348 000	56 482 800	62 131 080	68 344 188	75 178 607	82 696 467	90 966 114	100 062 726	110 068 998	121 075 898	133 183 488	146 501 837	161 152 020
Денежный поток	-193 612 533	-7 896 265	-3 928 465	436 115	5 237 153	10 518 295	16 327 551	22 717 732	29 746 932	37 479 052	45 984 383	55 340 248	113 205 965	124 526 561	136 979 217
НДП	-193 612 533	-201 508 798	-205 437 264	-205 001 149	-199 763 986	-189 245 702	-172 918 151	-150 200 419	-120 453 487	-82 974 436	-36 990 052	18 350 196	131 556 160	256 082 721	393 061 939
Кд	0,9091	0,8264	0,7513	0,6830	0,6209	0,5645	0,5132	0,4665	0,4241	0,3855	0,3505	0,3186	0,2897	0,2633	0,2394
ДДП	-176 011 394	-6 525 839	-2 951 514	297 872	3 251 860	5 937 303	8 378 615	10 597 990	12 615 603	14 449 797	16 117 246	17 633 108	32 791 736	32 791 736	32 791 736
НДДП	-176 011 394	-182 537 233	-185 488 747	-185 190 875	-181 939 015	-176 001 712	-167 623 097	-157 025 107	-144 409 504	-129 959 707	-113 842 461	-96 209 353	-63 417 617	-30 625 882	2 165 854
Ток прост	-36 990 052	55 340 248	11,67												
Ток диск	-30 625 882	32 791 736	14,93												
ИД прстой	586 674 472	-193 612 533	3,03												
ИД дисконт	178 177 247	-176 011 394	1,01												
ВНД	2 165 854	44 297 472	10,10%												
ЧДД (-)	0,08														
Кд	0,9259	0,8573	0,7938	0,7350	0,6806	0,6302	0,5835	0,5403	0,5002	0,4632	0,4289	0,3971	0,3677	0,3405	0,3152
ДДП	-179 270 864	-6 769 775	-3 116 542	320 557	3 564 318	6 628 310	9 526 969	12 273 684	14 880 872	17 360 053	19 721 914	21 976 374	41 625 598	42 396 443	43 181 562
НДДП	-179 270 864	-186 040 639	-189 159 181	-188 838 624	-185 274 306	-178 645 996	-169 119 027	-156 845 343	-141 964 471	-124 604 419	-104 862 505	-82 906 131	-41 280 533	1 115 910	44 297 472

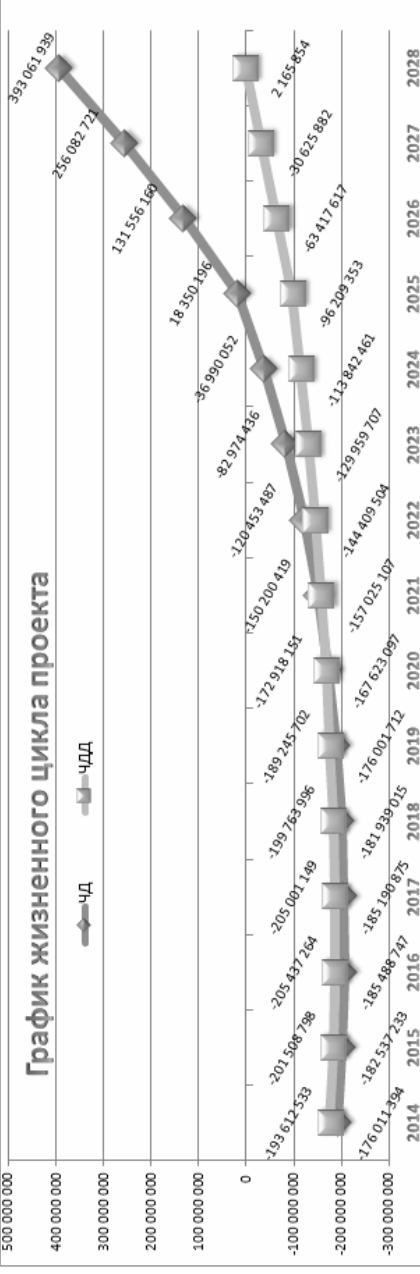


Рис. 25. График жизненного цикла проекта (вариант 2)

Т а б л и ц а 15

Расчет кредита на строительство доходного дома

<b>Период выплаты</b>	<b>Год</b>	<b>Размер кредита</b>	<b>Проценты</b>	<b>Общая выплата</b>	<b>Остаток долга</b>
1	2015	30 000 000	17 574 265	47 574 265	270 000 000
2	2016	30 000 000	17 574 265	47 574 265	240 000 000
3	2017	30 000 000	17 574 265	47 574 265	210 000 000
4	2018	30 000 000	17 574 265	47 574 265	180 000 000
5	2019	30 000 000	17 574 265	47 574 265	150 000 000
6	2020	30 000 000	17 574 265	47 574 265	120 000 000
7	2021	30 000 000	17 574 265	47 574 265	90 000 000
8	2022	30 000 000	17 574 265	47 574 265	60 000 000
9	2023	30 000 000	17 574 265	47 574 265	30 000 000
10	2024	30 000 000	17 574 265	47 574 265	0
<b>ИТОГО</b>		<b>300 000 000</b>	<b>175 742 653</b>	<b>475 742 653</b>	

Таким образом, расчеты показали, что проект строительства доходного дома возможен эффективным при соблюдении следующих условий:

1. Наличие поддержки со стороны государства в виде безвозмездной субсидии на приобретение земельного участка.
2. Предоставление льготного кредита на строительство.
3. Готовность инвестора к длительным периодам окупаемости и низким процентом ВНД.
4. 100% заполняемость доходного дома.
5. Рентный доход с 1 квартиры – не ниже среднерыночных арендных ставок.



Рис. 26. График платежей по кредиту

Получаем в итоге расчетов, что инвестор, принимая решение о строительстве доходного дома, должен для себя рассмотреть очень много факторов, влияющих на эффективность проекта. К таким факторам относятся, прежде всего:

1. Стоимость земельного участка.
2. Наличие инфраструктуры местности.
3. Обеспеченность инженерными коммуникациями.
4. Проектное решение доходного дома (цель инвестора – максимально снизить проектную стоимость строительства).
5. Количество квартир, их площадь, затраты на ремонт и обустройство.
6. Ожидаемая процентная ставка дохода.

Кроме того, в проекте не заложены потери от проекта, а также не учтено налогообложение проекта. Учитывая данные факторы, стоит предполагать, что показатели инвестиционной привлекательности проекта будут скорректированы.

## 6. ПРАВОВАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПРОЕКТНЫХ РЕШЕНИЙ

### 6.1. Законодательная основа понятия «доходный дом»

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. одним из стратегических ориентиров названо повышение доступности жилья<sup>57</sup>. Действующее жилищное законодательство отдает приоритет в удовлетворении жилищных потребностей инициативному решению жилищной проблемы заинтересованными гражданами.

Бесплатно или за доступную плату жилище может быть предоставлено малоимущим и иным указанным в законе гражданам, нуждающимся в нем, из государственных, муниципальных и иных жилищных фондов.

У большинства граждан России материальные возможности для решения индивидуально инициативной жилищной проблемы отсутствуют. Доходы граждан невысоки, уровень инфляции высок. Ипотека доступна немногим. Большая часть граждан, нуждающихся в жилище, относятся к так называемым гражданам с умеренными доходами, т.е. с доходами ниже средних, но не позволяющими им быть отнесенными к категории малоимущих.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. для граждан с умеренными доходами предлагается создание системы мер государственной поддержки и развития кооперации, позволяющих им обеспечивать себя жильем в соответствии с социальными стандартами, в основном рыночными методами. В то же время в настоящее время, и в этом следует согласиться с В.Н. Литовкиным, резервов для решения жилищных проблем граждан со скромными доходами больше у государства и органов местного самоуправления<sup>58</sup>.

Одним из способов повышения доступности жилья для всех категорий граждан Российской Федерации являются в том числе разработка и внедрение института найма жилья<sup>59</sup>.

В соответствии с главой 35 ГК РФ жилые помещения могут

---

<sup>57</sup> Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р.

<sup>58</sup> Литовкин В.Н. Реформа ЖКХ не то что не дошла до середины - ее практически не видно // Жилищное право. 2009. N 6. С. 5.

<sup>59</sup> Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р.

предоставляться их собственниками на условиях договора найма: социального и найма жилого помещения, который в научной литературе получил название коммерческого найма жилого помещения.

По договору социального найма жилые помещения предоставляются только малоимущим и иным, определенным федеральным законом, указом Президента Российской Федерации или законом субъекта Российской Федерации категориям граждан, признанным по установленным Жилищным кодексом РФ и (или) федеральным законом, указом Президента Российской Федерации или законом субъекта Российской Федерации основаниям нуждающимися в жилых помещениях.

Жилищный фонд социального использования формируется из государственного и муниципального жилищного фонда, хотя Конституция РФ в ст. 40 допускает его формирование и из иных жилищных фондов, например частного жилого фонда.

По договору коммерческого найма жилые помещения предоставляются любым категориям граждан. Жилищный фонд коммерческого использования формируется из государственного, муниципального и частного жилищных фондов.

Необходимость государственной поддержки граждан с умеренными доходами, недостатки договора социального найма и закрепление в законодательстве договора коммерческого найма жилого помещения послужили причинами возрождения института доходного дома.

В Постановлении Правительства Москвы от 25 декабря 2007 г. N 1131-ПП "Об использовании жилого дома по адресу: ул. Мусы Джалиля, д. 8, корп. 2, в качестве дома коммерческого использования (доходного дома)"<sup>60</sup> дается следующее определение понятия дома коммерческого использования (доходного дома). Доходным домом следует считать жилой дом, в котором все жилые помещения предоставляются по договорам найма в приоритетном порядке гражданам, состоящим на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий, а при их отказе – гражданам, проживающим в городе Москве не менее 10 лет.

Идея удовлетворения потребности в жилье определенных категорий граждан с умеренными доходами посредством предоставления им жилых помещений в доходных домах нашла поддержку во многих регионах и городах России.

---

<sup>60</sup> Вестник Мэра и Правительства Москвы. 2008. 23 января. N 5.



Правительство РФ в стремлении использовать все возможности для реализации национального проекта "Доступное и комфортное жилье – гражданам России" предполагает рассмотреть Стратегию развития массового жилищного строительства до 2025 г., речь в которой идет в том числе и о доходных домах.

Таким образом, термин "доходный дом" уже прочно вошел в правовой лексикон. Цель включения доходных домов в правовой механизм удовлетворения потребности граждан в жилье очевидна. Однако ни в законодательстве, ни в науке не сложилось четкого определения этого понятия. В литературе высказываются также сомнения относительно законности использования государственного и муниципального жилищного фонда в коммерческих целях<sup>61</sup>.

Статьи 14, 16, 50 ФЗ от 6 октября 2003 г. "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" закрепляют положение о том, что к вопросам местного значения поселений относятся "обеспечение малоимущих граждан, проживающих в поселении и нуждающихся в улучшении жилищных условий, жилыми помещениями в соответствии с жилищным законодательством, организация строительства и содержания муниципального жилищного фонда, создание условий для жилищного строительства", а также факт того, что в собственности муниципальных образований может находиться "жилищный фонд социального использования для обеспечения малоимущих граждан, проживающих в поселении и нуждающихся в улучшении жилищных условий, жилыми помещениями на условиях договора социального найма, а также имущество, необходимое для содержания муниципального жилищного фонда"<sup>62</sup> <6>. Перечни вопросов, отнесенных к компетенции органов местного самоуправления, сформулированы как закрытые. В этой связи ЖК РФ не может выступить тем нормативно-правовым документом федерального уровня, который может эти перечни дополнить, хотя следует заметить, что в его тексте звучит прямо противоположное, а именно право органов местного самоуправления выступать в роли наймодателей по договору коммерческого найма.

Сам по себе напрашивается вывод, что порядок предоставления жилых помещений государственного и муниципального жилищного фонда по договору коммерческого найма нигде не установлен, а самое главное, никто и не может его установить согласно сегодняшнему разграничению компетенции в области жилищных отношений.

---

<sup>61</sup> Крашенинников П.В. Сайт: <http://www.rg.ru>.

<sup>62</sup> Собрание законодательства РФ. 2003. N 40. Ст. 3822.

Аналогичные рассуждения применимы не только к порядку предоставления жилых помещений, но и к категории граждан, которые могут на это претендовать. Данное право могут приобрести лица, которые относятся к категории малоимущих и вряд ли способны вносить плату за пользование жилым помещением, даже если она будет установлена на уровне значительно ниже рыночной. Также к данным категориям граждан могут быть отнесены иные лица, которые установлены либо федеральным законом, либо законом субъекта Российской Федерации и которым могут быть предоставлены жилые помещения по договорам социального найма. Или это могут быть вообще любые иные лица, способные вносить плату за пользование жилым помещением, но, например, неспособные решить свою жилищную проблему, используя иные гражданско-правовые способы реализации своего права на жилище.

Создание доходных домов имеет целью не столько их окупаемость для бюджетов и принесение каких-либо доходов, а в первую очередь решение жилищной проблемы граждан. Следуя этой логике, претендовать на заключение договоров найма в домах государственного и муниципального жилищного фонда в приоритетном порядке должны именно очередники.

Необходимо обратить внимание на то, что доходные дома появились в XIX в. как тип архитектурного сооружения – многоквартирный жилой дом, построенный для сдачи квартир внаем<sup>63</sup>. Доходный дом принадлежал домовладельцу, который использовал его для получения дохода, прибыли.

Анализ современного российского законодательства позволяет прийти к следующим выводам:

1. Многоквартирный дом не является самостоятельным объектом гражданских прав.

2. Доходные дома – это жилые помещения, находящиеся в государственной и муниципальной собственности; они относятся к жилищному фонду коммерческого использования; должны приносить доход в местный бюджет.

Следовательно, традиционное, исторически сложившееся представление о доходном доме и то содержание, которое в него вкладывается в нормативных актах сейчас, существенно различаются.

---

<sup>63</sup> Большая советская энциклопедия. Т. 8. С. 469; Т. 9. С. 211.

Думается, что это связано с недостаточной проработкой в законодательстве правового режима государственного и муниципального жилищного фонда коммерческого использования, а также неразработанностью концепции социального жилья.

А.В. Широков под социальным жильем предполагает понимать жилые помещения в домах (многоквартирных и жилых), построенных либо за бюджетные средства, либо чаще за счет собственных или заемных средств частных девелоперов<sup>64</sup>.

Представляется, что доходные дома (дома коммерческого использования) должны создаваться и на базе государственного и муниципального жилищного фонда коммерческого использования, а также частными собственниками.

Вопрос создания государственных и муниципальных доходных домов требует тщательного урегулирования.

Здесь можно предложить несколько вариантов решения данной проблемы:

1) разрешить на уровне федерального законодательства использовать под доходные дома только вновь построенные жилые помещения (если в бюджете было прямо заложено финансирование строительства таких жилых помещений для обозначенных целей);

2) придать данным доходным домам специальный статус (по аналогии со специализированным жилищным фондом), разработать порядок и условия придания такого статуса;

3) использовать два указанных критерия в совокупности.

Еще один вопрос, на который нужно обратить внимание и дать ответ, заключается в возможности передачи жилых помещений государственного и муниципального жилищного фонда по договору аренды юридическим лицам. Ранее было отмечено, что Жилищный кодекс РФ подобной возможности вообще не допускает, говоря только о договоре коммерческого найма. Вместе с тем в региональном законодательстве такая ситуация является допустимой и доходные дома, по мнению ряда региональных властей, могут предоставляться не только гражданам, но и юридическим лицам. Еще до принятия Жилищного кодекса РФ в Постановлении Правительства Москвы от 2 апреля 2002 г. N 239-ПП "О проведении эксперимента по строительству и эксплуатации в городе Москве "доходного дома" было установлено, что жилые и нежилые помещения в таком доме предоставляются по договору аренды и коммерческого найма. Вопрос о

---

<sup>64</sup> Широков А.В. Возможно ли социальное жилье в России // Конституционное и муниципальное право. 2008. N 11.

том, имеется здесь в виду заключение договоров аренды только в отношении нежилых помещений или нет, остается открытым. Уже изложенное ранее видение предназначения доходных домов в жилищной сфере позволяет сделать однозначный вывод о том, что договор аренды жилых помещений в государственном и муниципальном фонде недопустим.

Все вышесказанное позволяет прийти к следующим выводам. Единственный выход, который видится в этой ситуации, – это совершенствование законодательства (внесение изменений в Жилищный кодекс РФ). Необходимо предусмотреть в ЖК РФ отдельную статью "Государственный и муниципальный жилищный фонд коммерческого использования", в которой необходимо отразить следующие вопросы:

- категории граждан, которые могут претендовать на постановку на учет с целью дальнейшего предоставления им жилых помещений по договору коммерческого найма из государственных и муниципальных жилищных фондов, или дать право субъектам РФ и (или) органам местного самоуправления устанавливать такие категории граждан;

- порядок постановки на учет данных категорий граждан или порядок его установления субъектами РФ и (или) органами местного самоуправления;

- порядок формирования доходных домов и процедуру придания им такого статуса;

- установить прямой запрет на предоставление жилых помещений государственного и муниципального жилищного фонда по договору аренды юридическим лицам.

Также в ЖК РФ нужно установить дополнительное основание для снятия с учета лиц в качестве нуждающихся в жилых помещениях. Статью 56 изложить в следующей редакции: "Граждане снимаются с учета в качестве нуждающихся в жилых помещениях в случае: п. 7 предоставления им в установленном порядке от органа государственной власти или органа местного самоуправления жилого помещения по договору найма". Кроме того, требуется внесение изменений в ст. 14, 16 ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации". Пункт 6 обозначенных статей нужно дополнить "... а также жилищный фонд коммерческого использования для проживания лиц на основании договора найма в порядке и на условиях, которые установлены жилищным законодательством".

Указанные предложения позволят сформировать надлежащую правовую базу для предоставления жилых помещений государственного и муниципального жилищного фонда по договору найма.

Итак, можно с большой уверенностью сказать, что строительство государственных и муниципальных доходных домов поможет решить сразу несколько проблем. Во-первых, нуждающиеся граждане получают пусть не свое, но доступное современное жилье. Оно послужит своеобразным буфером между спросом и предложением на рынке жилья, способным снизить рост цен. Во-вторых, доходные дома смогут успешно конкурировать с огромной армией частных квартирных хозяев, сдающих жилье внаем. Это выведет из тени огромные денежные потоки и, возможно, даже явится стимулом продажи владельцами квартир "лишнего" жилья, используемого под сдачу, что приведет к увеличению предложения и опять же ослабит рост цен.

## 6.2. Типовые договоры аренды

Приобретение дорогостоящего имущества в собственность не всем по плечу, и не всегда это является экономически оправданным. Поэтому большое распространение получили арендные отношения, а также готовые типовые договоры аренды, так как они весьма актуальны как при ведении бизнеса, так и для регулирования взаимоотношений физических лиц.

Типовой договор аренды является наиболее распространенным договором обязательств по передаче имущества в пользование. Это один из классических видов договоров, чья история насчитывает многие тысячелетия, на протяжении которых они в основных своих чертах не изменились.

Цель типового договора аренды – обеспечить передачу имущества во временное пользование.

### *Объект договора аренды*

Объектом типового договора аренды является имущество, причем как движимое, так и недвижимое, за исключением имущества, изъятого из оборота. В соответствии с п.1 ст.607 ГК РФ в аренду могут быть переданы земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования (не потребляемые вещи). Предмет типового договора аренды должен быть конкретно и точно описан в любом типовом договоре аренды, так как без этого описания договор не будет считаться заключенным.

### *Стороны договора аренды*

Стороны типового договора аренды – это арендодатель и арендатор. В соответствии со ст.608 ГК РФ арендодателем по договору аренды могут выступать собственники имущества, а также лица, которым законом или собственником предоставлено право сдавать имущество в аренду. Арендатор – это лицо, заинтересованное в получении имущества в пользование. Реквизиты и полное наименование сторон договора должны быть указаны в преамбуле типового договора аренды.

### *Условия договора аренды*

Существенным условием типового договора аренды является только его предмет. В отношении него прямо сказано, что при отсутствии в тексте типового договора аренды данных, позволяющих определить имущество, которое подлежит передаче в аренду, условие о предмете считается не согласованным сторонами, а соответствующий договор - незаключенным (п.3 ст.607 ГК РФ).

Дополнительными условиями типового договора аренды являются цена и срок договора аренды, передача прав арендодателя его наследникам, условия пользования арендованным имуществом и другое. Данные условия могут быть не включены в текст типового договора аренды, так как на этот случай нормы ГК РФ регулируют несогласованные условия договора аренды.

Более подробно об условиях договора аренды в разделе Условия договора аренды.

### **Имущество по договору аренды**

По общему правилу, имущество передается арендатору в его владение и пользование. Но с развитием гражданско-правовых отношений, охватывающих новые области экономического партнерства, стала возможной аренда, при которой имущество согласно типовому договору аренды предоставляется арендатору только в пользование: например, при аренде транспортных средств арендатор получает право в течение определенного времени работать с соответствующей техникой, не владея ею.

Под пользованием понимается извлечение из вещи ее полезных свойств без изменения субстанции вещи, в том числе приобретение плодов и доходов. По общему правилу, плоды, продукция и доходы, полученные в результате использования арендованного имущества в соответствии с текстом типового договора аренды, поступают в собственность арендаторам (п.2 ст.606 ГК РФ). Впрочем, законом, иным правовым актом или договором может быть установлено и иное правило (ст.136 ГК РФ), а именно, что плоды, продукция и доходы переходят в собственность арендодателя или третьего лица.

### *Форма договора аренды*

Форма типового договора аренды, заключенного на срок более одного года, должна быть письменной. Письменной она должна быть также в случае, когда одной из сторон договора является юридическое лицо, независимо от срока такого договора (п.1 ст.609 ГК РФ).

Договор аренды недвижимого имущества подлежит обязательной регистрации.

#### Приложения к договору аренды

Типовой договор аренды содержит приложения:

- Перечень имущества;
- График арендных платежей.

Сопутствующие документы к договору аренды

Типовой договор аренды содержит приложения:

- Акт приема-передачи имущества;
- Дополнительное соглашение;
- Протокол разногласий;
- Протокол согласования разногласий.

#### **Акт приема-передачи имущества**

Акт приема-передачи – официальный документ, имеющий юридическую силу и являющийся неотъемлемой частью договора. Это протокол, фиксирующий передачу любых товарно-материальных ценностей от одной Стороны другой Стороне. Обязателен, так как во всех случаях передача любых товарно-материальных ценностей, любого имущества и т.д. при смене материально ответственного лица сопровождается проведением обязательной для таких случаев процедурой приема-передачи. Имеет определенную стандартную форму и применяется на основании и в соответствии с договором, к которому прилагается; количество экземпляров акта и комплектность передаваемых товарно-материальных ценностей определяется индивидуально в каждом конкретном случае.

Используется в следующих договорах:

- договоре аренды (общем);
- договоре субаренды (общем);
- договоре безвозмездного пользования;
- договоре хранения;
- договоре купли-продажи гаража (движимого)

#### **Дополнительное соглашение**

Очень часто после заключения какого-либо договора, в момент его действия и исполнения возникают определенные обстоятельства, в соответствии с которыми отдельные пункты такого договора

необходимо отменить, изменить или добавить новые условия договора. Данные изменения оформляются дополнительным соглашением. Дополнительное соглашение к договору – это тот же самый договор, а соответственно, его подписание возможно и законно при обоюдном согласии обеих сторон по договору.

Дополнительное соглашение к договору, по своей сути, изменяет или расторгает основной договор. Все новые, установленные дополнительным соглашением условия, отменяют и делают недействительными предыдущие условия, установленные в договоре. В связи с чем, дополнительное соглашение к договору, является частью основного договора, причем неотъемлемой частью. Являясь частью основного договора, дополнительное соглашение к договору должно соответствовать всем требованиям, предъявляемым к основному договору. При заключении дополнительного соглашения к договору, применяются правила используемые при заключении основного договора. В дополнительном соглашении к договору должны быть указаны место и время заключения, а также стороны дополнительного соглашения к договору. Следует отметить, что условия дополнительного соглашения вступают в силу с момента заключения дополнительного соглашения к договору (если иное не предусмотрено законом или договором). Еще, необходимо указывать частью какого договора является дополнительное соглашение, а также все те условия, по которым должны быть достигнуты соглашения.

При заключении дополнительного соглашения к договору, следует учитывать, что дополнительное соглашение совершается в той же форме, что и основной договор (ст.452 ГК РФ). Так как большинство сделок с недвижимостью требуют государственной регистрации, то и дополнительное соглашение к договору также требует государственной регистрации.

Таким образом, дополнительное соглашение – это документ, изменяющий или расторгающий основной договор, который подписывается при обоюдном согласии обеих сторон.

Используется во всех договорах.

### **Протокол разногласий**

Протокол разногласий – это документ, в котором стороны фиксируют свои разногласия по условиям заключаемого договора. Протокол разногласий можно составить как после заключения договора (тогда его условия принимаются в том же порядке, как и условия самого договора), так и на стадии разработки проекта договора.



Существование такого дополнения означает всего лишь существование некоторых разногласий в отдельных вопросах. Именно эти спорные вопросы и фиксируются протоколом разногласий. Обычно такой протокол составляется в форме таблицы, содержащей несогласованные сторонами пункты договора и редакции этих пунктов, предложенные как одной, так и другой стороной. Протокол разногласий является полноценной частью договора, а его условия имеют такую же силу, как и условия самого договора.

Протокол разногласий должен быть подписан, скреплен печатями и приложен к договору. В противном случае подписанный договор не может считаться действительным. В самом договоре о существовании протокола разногласий делается приписка: «Подписан с протоколом разногласий № ... от ... число...месяц...год».

Сторона, составившая протокол разногласий, предоставляет его вместе с подготовленным и подписанным договором для подписания другой стороне.

Если другая сторона принимает протокол разногласий, то протокол разногласий включается в договор как дополнительное условие. В случае несогласий первой стороны с протоколом разногласий, первая сторона вправе отказаться от подписания договора. Либо отказаться от протокола разногласий и принять условия договора к подписанию, либо составить протокол согласования разногласий.

Используется во всех договорах, кроме трудовых.

### **Протокол согласования разногласий**

В случае несогласий первой стороны с протоколом разногласий, первая сторона вправе составить протокол согласования разногласий. Помимо сведений, содержащихся в протоколе разногласий, данный документ определяет или новую, согласованную редакцию спорных пунктов договора, или указание на то, что спорные пункты договора приняты в редакции той или иной стороны. При этом в протоколе разногласий делается приписка: «Подписан с протоколом согласования разногласий № ... от ... число...месяц...год».

После подписания протокола согласования разногласий стороны могут также составить новую редакцию заключаемого договора, включив в него согласованные сторонами пункты, либо заключить дополнительное соглашение к договору. Подписанный протокол согласования разногласий может быть приравнен к дополнительному соглашению, изменяющему некоторые условия договора.

Используется во всех договорах, кроме трудовых.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Несмотря на рост объемов строительства в последние годы, 20% возводимых домов составляли индивидуальные постройки силами самих граждан. Из оставшегося объема новостроек на долю социально ориентированного жилья приходилось лишь 30%, остальные 70% — на жилье бизнес – и премиум-класса.

Исправить ситуацию с обеспечением населения жильем поможет только новая жилищная политика, прежде всего более многообразная. Рынок купли-продажи жилья надо сбалансировать рынком аренды, банковскую систему — гражданско-строительной кооперацией.

В апреле 2012 года на федеральном уровне московских властей, было принято решение о возобновлении развития рынка аренды, в частности, развития основной составной части, которая относится к рынку жилья.

На сегодняшний день, практически 60% населения городов России живут в съемных квартирах и думают что это вполне нормальная ситуация. Квартиры в таких домах чаще всего принадлежат инвестиционным фондам или частным владельцам. Многие инвесторы чтобы быстрее вернуть вложения предлагают возможность снять квартиру посуточно как для отдыха так и для работы. Такая схема более прибыльна чем долгосрочная аренда. Зачастую, такие дома подвергаются массовой продаже, то есть они продаются не по одиночке, а целыми группами.

Рынок аренды России практически не регулируется властями, он находится в своеобразной тени. Чаще всего арендные отношения между собственником и арендатором никак не подтверждаются юридически, а все потому что арендодатели не хотят переплачивать лишние 13% налога. Это говорит о том, что российские власти не получают дохода от аренды жилья, в то время как обычные арендаторы никак и ничем не защищены, то есть они не имеют определенных прав на то жилье, которое снимают.

В России доля многоквартирных домов составляет приблизительно 70% из общего количества жилья, при этом доля арендуемого жилья — менее 35%. При этом официально сдается менее 20% жилых помещений. Сегодня рынок арендного жилья — это сегмент теневой экономики, поле деятельности для частных и полуправильных структур.

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.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. «Доходные дома: новая попытка» // «Недвижимость & цены» — № 12. [Электронный доступ]: <http://realty.dmir.ru/articles/29832/>
2. «Доходный бизнес мог бы и поделиться» «Российская газета» — Центральный выпуск № 3529 от 19 июля 2004 г. [Электронный доступ]: <http://www.rg.ru/2004/07/19/stroiteli.html>
3. «Доходный дом-2» // Коммерсантъ Деньги — № 25 (832) от 27.06.2011 г. [Электронный доступ]: <http://www.kommersant.ru>
4. «Доходный и выгодный дом» «Российская газета» — Неделя № 4571 от 24 января 2008 г. [Электронный доступ]: <http://www.rg.ru/2008/01/24/kvartiry.html>
5. «Позабытый квартиросъемщик» «Российская газета» — Экономика УРФО № 4552 от 25 декабря 2007 г. [Электронный доступ]: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/227458>
6. Аверченко, В.А. Рынок доступного жилья — пути активизации [Текст] / В.А. Аверченко // Недвижимость и инвестиции, 2009. — №4.
7. Баронин, С.А. Ипотечное кредитование жилищного строительства [Текст]: учеб. пособие / С.А. Баронин [и др.]; под общ. ред. С.А. Баронин, Б.Б. Хрусталева. — Пенза: ПГУАС, 2004.
8. Большой экономический словарь [Текст]; под ред. А.Н. Азриляна. — М.: Фонд «Правовая культура», 2010.
9. Боос Г.В. Формирование рынка доступного жилья: существующие проблемы и новые законодательные инициативы [Текст] / Г.В. Боос // Недвижимость и инвестиции, 2009. — №4.
10. Буму доходных домов в России может помешать отсутствие желающих их строить [Электронный доступ]: [http://realty.newsru.ru/article/14dec2012/dohodnie\\_doma](http://realty.newsru.ru/article/14dec2012/dohodnie_doma). Дата доступа 14.12.2012 г.
11. В Казани построят дома, в которых будут сдавать квартиры по 6 тысяч рублей [Электронный доступ]: <http://business.prokazan.ru/business/view/70671>. Дата обращения — 20.05.2013 г.
12. В Калуге готовится к сдаче первый доходный дом для профессионалов [Электронный доступ]: <http://www.informetr.ru/journal/news/region/6276#>. Дата обращения — 20.05.2013 г.

13. Владельцам доходных домов дадут налоговые льготы. [Электронный доступ]: <http://izvestia.ru/news/541582>. Дата обращения 20.05.2013 г.

14. Вложились в аренду. Финны откроют доходные дома в Петербурге. [Электронный доступ]: <http://smartnews.ru/business/companies/3357>. Дата обращения 14 мая 2013 г.

15. Возвращение доходных домов. [Электронный доступ]: <http://www.rg.ru/2010/12/01/house.html>. Дата обращения 14 мая 2013 г.

16. Грабовый, П.Г. Экономика и управление недвижимостью [Текст]: учебник для вузов / П.Г. Грабовый [и др.]. – Смоленск, Смолен-Плюс. – М.: АСВ, 2011.

17. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья) [Текст].

18. Долгосрочная целевая программа "Развитие жилищного строительства в Республике Татарстан на 2011-2015 годы", утвержденная постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 20.09.2011 N 786. [Электронный доступ]: <http://www.consultant.ru/law/review/reg/rlaw/rlaw3282012-12-21.html>, КонсультантПлюс, 1992-2013

19. Доходные дома в Германии. [Электронный доступ]: <http://gordonrock.ru/catalog/52/209/>

20. Доходный дом в Петербурге – как это работает. [Электронный доступ]: [http://www.dp.ru/a/2010/03/03/Dohodnij\\_dom\\_v\\_Peterburge/](http://www.dp.ru/a/2010/03/03/Dohodnij_dom_v_Peterburge/)

21. Дулич, В.А. Инвестиции – в реальный сектор экономики [Текст] / В.А. Дулич // Экономика строительства, 2009.

22. Жилье: комплексный взгляд [Текст]; под общ. ред. В.М. Агапкина.; науч. ред. А.В. Черняк, В.З. Черняк. – М.: А.В.Ч., 2010.

23. Зюкин, В.Н. Меры по обеспечению доступности жилья [Текст] / В.Н. Зюкин // Недвижимость и инвестиции, 2009, №1.

24. Игошин, Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование [Текст]: учебник для вузов / Н.В. Игошин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.

25. Ковальский, М.И. Управление строительством: опыт США, Японии, Великобритании, ФРГ, Канады [Текст] / М.И. Ковальский. – М., Стройиздат, 2009.

26. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р.

27. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р. Постановлении Правительства Москвы от 25 декабря 2007 г. N 1131-ПП "Об использовании жилого дома по адресу: ул. Мусы Джалиля, д. 8, корп. 2, в качестве дома коммерческого использования (доходного дома)»

28. Коняев, А.Ю. Формирование экономического механизма управления инвестиционным процессом в сфере жилищного строительства [Текст]: автореф. дис... / А.Ю. Коняев. – Москва, 2008.

29. Косарева, Н.Б. Рынок доступного жилья – государственный приоритет [Текст] / Н.Б. Косарева // Недвижимость и инвестиции, 2009. – №3.

30. Костецкий, Н.Ф. Государственное регулирование инвестиционно-строительной деятельности [Текст] / Н.Ф. Костецкий // Экономика строительства, 2009. – №12.

31. Литовкин, В.Н. Реформа ЖКХ не то что не дошла до середины – ее практически не видно [Текст] / В.Н. Литовкин // Жилищное право. 2009. – № 6. – С. 5.

32. Мальцева, Е.С. Влияние динамики формирования территориально-локальных рынков жилья на развитие экономики региона [Текст]: автореф. дис... / Е.С. Мальцева. – Майкоп, 2009.

33. Недвижимость. Практическая энциклопедия [Текст] / А.В. Быстров [и др.]; под ред. И.С. Радченко. – М.: ГроссМедиа, 2009.

34. Нижегородская область станет вторым регионом в России, внедрившим систему доходных домов, 06.12.2011. [Электронный доступ]: <http://real.nn.ru/articles/?news=4882>. Дата обращения – 20.05.2013 г.

35. Овсянникова, Т.Ю. Инвестиционный потенциал населения на региональном рынке жилья [Текст] / Т.Ю. Овсянникова, Д.К. Празукин // Вопросы экономики, 2008. – № 5.

36. Оценка доступности приобретения жилья и ипотечных кредитов [Текст]. – М.: Институт экономики города, 2009.

37. Пензенский рынок наемного жилья выведут из «тени» [Электронный доступ]: [http://tv-express.ru/news\\_info/25453](http://tv-express.ru/news_info/25453). Дата обращения – 20.05.2013 г.

38. Пилотный «доходный дом» [Текст] // «Эксперт Сибирь» №15-16 (293) / 25 апр 2011.

39. Подпрограмма «Развитие рынка арендного жилья» долгосрочной целевой программы «Развитие жилищного строительства в Республике Татарстан на 2011 – 2015 годы» [Текст].

40. Попова, И.В. Управление инвестиционными жилищными программами при формировании рынка доступного жилья [Текст]: дис... / И.В. Попова, 08.00.05. – Пенза, 2005.
41. Региональная экономика [Текст]: учебник для вузов / Т.Г. Морозова, М.П. Победина, Г.Б. Поляк [и др.]; под ред. проф. Т.Г. Морозовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2011 г.
42. Саблин, В.В. Организация инвестиционной деятельности в регионе [Текст]: автореф. дис... / В.В. Саблин. – Москва, 2008.
43. Семина, Т.А. Участие государства в решении жилищной проблемы граждан в современных условиях [Текст] / Т.А. Семина // Недвижимость и инвестиции, 2009. – №1.
44. СНиП 2.7.01-89\*. Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений. – М.: 1990.
45. Социально-экономическое положение Пензенской области [Текст]: стат. сб. / Пенза. обл. комитет гос. статистики. Пенза, 2010.
46. Федеральная целевая программа "Жилище" на 2011-2015 годы, утв. постановлением Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2010 г. N 1050.
47. Федеральная целевая программа "Жилище" на 2016-2020 годы (проект).
48. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»
49. Хачатрян, С.Р. Методы измерения и моделирования процессов расширения социальной доступности улучшения жилищных условий населения [Текст] / С.Р. Хачатрян // Аудит и финансовый анализ. 2008. – № 3.
50. Хрусталеv, Б.Б. Основные направления становления и эффективного развития регионального инвестиционно-строительного комплекса [Текст] / Б.Б.Хрусталеv. – Пенза, ПГАСА, 2007.
51. Членение фасадов. А. Браузеветтер. Архитектурные формы гражданских построек. Санкт-Петербург, 1904 г. <http://arx.novosibdom.ru/node/1426>
52. Чуб, Б. А. Управление инвестиционными процессами в регионе [Текст]/ Б.А.Чуб. – М.: Издательско-полиграфический центр БУК-ВИЦА, 2009 г.
53. Шардин, В.И. Методы организационного обеспечения стабилизации и развития инвестиционно-строительного комплекса России [Текст]: автореф. дис.../ В.И. Шардин. – СПб, 2007.

54. Широков, А.В. Возможно ли социальное жилье в России [Текст] / А.В. Широков // Конституционное и муниципальное право. 2008. – № 11.

55. Юхнёва, Е. Петербургские доходные дома. Очерки из истории быта. [Электронный доступ]: <http://statehistory.ru/books/>. Дата обращения – 20.05.2013 г.

Internet-источники

56. <http://park.ru/>

57. <http://i-stroy.ru>

58. <http://bankir.ru/>

59. <http://www.penza.ru/>

60. <http://www.kremlin.ru/mainpage.shtml>

61. <http://www.mirrabort.com/my/>

62. <http://www.dis.ru/>

63. <http://www.hypoteka.ru>

64. <http://www.ahml.ru/>

65. <http://hotel-penza.ru/>

66. <http://penza.spiti.ru/>

67. [http://ru.wikipedia.org/wiki/Доходный\\_дом](http://ru.wikipedia.org/wiki/Доходный_дом)

68. <http://arenda-myakinino.ru/>. Официальный сайт системы московских доходных домов Рублёво-Мякинино.



## ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение А

### ПАСПОРТ подпрограммы «Арендное жильё»

Наименование Подпрограммы	Подпрограмма «Арендное жильё» региональной целевой программы Пензенской области «Эффективное жильё» на период 2010 – 2012 гг. (далее – Подпрограмма)
Дата принятия решения о разработке Подпрограммы, дата ее одобрения (наименование и номер соответствующего правового акта)	2009
Государственный заказчик	Департамент градостроительства Пензенской области
Основные работчики Подпрограммы	ОАО «Агентство ипотечного кредитования Пензенской области» ЗАО «Эксперт РА»
Цели и задачи Подпрограммы, важнейшие целевые показатели	- увеличение доли муниципального жилищного фонда посредством стимулирования строительства жилья за счет средств местных бюджетов и бюджета Пензенской области; - привлечение внебюджетных источников финансирования строительства жилья, предназначенного исключительно для предоставления в аренду (далее - Доходных домов), развитие форм государственно-частного и муниципально-частного партнерств на рынке арендного жилья; - поддержка отдельных категорий граждан, проживающих в Пензенской области в арендуемых жилых помещениях; - обеспечение доступной для граждан платы за арендованное жилое помещение;

Продолжение прил. А

	<p>- стимулирование мобильности трудового населения, в том числе, стимулирование трудовой миграции в Пензенскую область;</p> <p>- увеличение налоговых поступлений в соответствующие бюджеты за счёт легализации арендных отношений в жилищной сфере.</p>
<p>Сроки и этапы реализации Подпрограммы</p>	<p>Срок реализации Подпрограммы – 2010 – 2012 годы</p> <p>I этап 2010 г. – формирование нормативной базы Подпрограммы, отработка условий оказания информационно-методической помощи муниципальным образованиям и застройщикам Доходных домов, порядка проведения конкурсов на строительство муниципального жилья и Доходных домов, организация экспериментального строительства муниципального и доходного дома, пилотный выпуск Сертификатов.</p> <p>II этап 2011 – 2012 гг. – реализация мероприятий Подпрограммы, анализ их эффективности, определение условий для совершенствования Подпрограммы.</p>
<p>Перечень основных мероприятий</p>	<p>- предоставление из бюджета Пензенской области бюджетам муниципальных районов (городских округов) субсидий в целях софинансирования расходов на возмещение затрат строительным, проектным и другим организациям в связи с выполнением работ (оказанием услуг) по проектированию, строительству, реконструкции, объектов инженерной инфраструктуры при строительстве жилья, осуществляемого полностью за счет средств местного бюджета на основе муниципального заказа;</p> <p>- предоставления из бюджета Пензенской области застройщикам – юридическим лицам (далее – Застройщик), субсидий на возмещение затрат в связи со строительством Доходных домов, а также собственникам Доходных домов, при условии их полной или частичной передачи в долгосрочную аренду муниципальным образованиям с целью дальнейшего предоставления жилых помещений на льготных условиях в субаренду гражданам, решение жилищных проблем которых требует государственной поддержки;</p>

Продолжение прил. А

	- компенсации оплаты по договору аренды (субаренды) жилого помещения на территории Пензенской области отдельным категориям граждан путем выпуска и погашения арендных жилищных сертификатов (далее – Сертификат).				
Исполнители основных мероприятий	Департамент градостроительства Пензенской области, Органы местного самоуправления муниципальных образований Пензенской области				
Объемы и источники финансирования Средства бюджета Пензенской области и бюджетов муниципальных образований Пензенской области, а также собственные и заемные средства застройщиков Доходных домов. Общий объем финансирования Подпрограммы – не менее 409 500 тыс. рублей.	Направление финансирования	I этап 2010г.	II этап 2011г. 2012г.		Всего тыс.руб
	Средства бюджетов Пензенской области и муниципальных образований	15 000	91 500	153 000	259 500
	Собственные и заемные средства застройщиков	25 000	50 000	75 000	150 000
	ИТОГО:	40 000	141 500	228 000	409 500
	муниципальных образований Пензенской области, а также собственные и заемные средства застройщиков Доходных домов. Общий объем финансирования Подпрограммы – не менее 409 500 тыс. рублей.				
Ожидаемые конечные результаты реализации Программы	Строительство не менее: – 100 ед. муниципального жилья – 100 ед. жилья в доходных домах для предоставления в муниципальную аренду; Выпуск не менее 1000 арендных жилищных с целью улучшения жилищных условий граждан.				
Система организации контроля за исполнением Программы	Правительство Пензенской области, Министерство финансов Пензенской области, Департамент градостроительства Пензенской области				

## Продолжение прил. А

**Ресурсное обеспечение Подпрограммы**

Финансовое обеспечение расходов, связанных с реализацией мероприятий Подпрограммы, осуществляется за счет и в пределах средств, предусмотренных на эти цели в бюджете Пензенской области и бюджетах муниципальных образований Пензенской области.

Реализация мероприятий Подпрограммы будет осуществляться за счет Бюджета Пензенской области и бюджетов муниципальных образований, в частности (тыс. руб.):

Направление финансирования	Источник финансирования	I этап	II этап		ВСЕГО тыс.руб
		2010г.	2011г.	2012г.	
Средства бюджетов Пензенской области и муниципальных образований, в т.ч.:		15 000	91 500	153 000	259 500
Финансовая поддержка муниципалитетов на обеспечение строительства муниципального жилья инженерной инфраструктурой на основе технических условий на подключение к магистральным инженерным сетям	Бюджет Пензенской области	5 000	10 000	15 000	30 000
Строительство муниципального жилья	Бюджеты м.о.	0	50 000	75 000	125 000
Субсидии на возмещение затрат строительным, проектным и другим организациям в связи со строительством доходных домов для последующей передачи их в долгосрочную аренду муниципальным образованиям	Бюджет Пензенской области	0	1 500	3 000	4 500

## Окончание прил. А

Арендные жилищные сертификаты	Бюджет Пензенской области	5 000	15 000	30 000	50 000
	Бюджеты м.о.	5 000	15 000	30 000	50 000
Иные источники финансирования, в т.ч.:	Застройщики, собственники доходных домов и муниципальные образования	25 000	50 000	75 000	150 000
Строительство доходных домов для сдачи в долгосрочную аренду муниципалитету жилых помещений	Застройщики и собственники доходных домов	25 000	50 000	75 000	150 000
ИТОГО:		40 000	141 500	228 000	409 500

Общий объем финансирования Подпрограммы – не менее 409 500 тыс. рублей.

**Порядок предоставления субсидий Застройщикам  
на возмещение затрат в связи с реализацией проекта  
по строительству жилья, предназначенного исключительно  
для предоставления в аренду (доходных домов)**

1. Главным распорядителем средств областного бюджета, направляемых на предоставление субсидий в соответствии с настоящей Подпрограммой, является орган, уполномоченный Правительством Пензенской области (далее – Уполномоченный орган).

2. Предоставление субсидий Застройщикам осуществляется Уполномоченным органом ежегодно в пределах средств областного бюджета, предусмотренных на эти цели на соответствующий финансовый год и на плановый период.

3. При формировании (или уточнении) закона Пензенской области об областном бюджете на очередной финансовый год и на плановый период Уполномоченный орган направляет в Министерство финансов Пензенской области информацию о прогнозных поступлениях сумм налога на прибыль организаций – Застройщиков, претендующих на получение субсидий, и планируемом общем объеме субсидий.

4. Субсидии предоставляются на основе договора о предоставлении субсидии (далее - Договор), заключаемого между Застройщиком и Уполномоченным органом. Решение о заключении с Застройщиком Договора принимается Уполномоченным органом в порядке, установленном настоящим Приложением.

5. Для получения субсидии Застройщик в срок до 1 мая текущего финансового года представляет в Уполномоченный орган письменное заявление о предоставлении субсидии (по форме, утверждаемой Уполномоченным органом) с приложением следующих документов:

а) копии учредительных документов (устава), зарегистрированных в установленном порядке, со всеми зарегистрированными изменениями и дополнениями к ним при первой подаче заявления. При каждой последующей подаче заявления Застройщик предоставляет изменения и дополнения, возникшие за прошедший период с момента предыдущей подачи заявления;

б) копии свидетельства о государственной регистрации юридического лица;

в) копии свидетельства о постановке юридического лица на учет в налоговом органе;

г) копии документа, подтверждающего полномочия руководителя заявителя или иного лица, действующего от имени заявителя;

д) выписки из Единого государственного реестра юридических лиц, полученной не ранее чем за 1 месяц до даты подачи Заястройщиком в Уполномоченный орган заявления в соответствии с настоящим пунктом;

е) справки налогового органа об отсутствии задолженности по налогам, сборам и другим обязательным платежам в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды, полученной не ранее чем за 1 месяц до даты подачи Заястройщиком в Уполномоченный орган заявления в соответствии с настоящим пунктом;

ж) документа, подтверждающего отсутствие просроченной задолженности по денежным обязательствам перед Пензенской областью, выданного Министерством финансов Пензенской области не ранее чем за 1 месяц до даты подачи Заястройщиком в Уполномоченный орган заявления в соответствии с настоящим пунктом;

з) расчета срока окупаемости Проекта по форме, утверждаемой Уполномоченным органом, подтвержденного заключением независимого аудитора. Услуги аудитора оплачиваются Заястройщиком;

и) копии налоговой декларации по налогу на прибыль организаций за истекший налоговый период с отметкой налогового органа;

к) копии платежного поручения на перечисление налога на прибыль организаций в областной бюджет за истекший налоговый период и выписки банка по расчетному счету на дату уплаты налога;

л) документа, содержащего расчет суммы субсидий, с указанием суммы налога на прибыль, уплаченной Заястройщиком в областной бюджет по форме, утверждаемой Уполномоченным органом;

м) документов, подтверждающих факт осуществления затрат, связанных с реализацией Проекта в размере получаемой субсидии;

н) документа, содержащего расчет прибыли, планируемой к получению в текущем финансовом году в результате реализации Проекта, и соответствующей суммы налога на прибыль организаций, предполагаемой к уплате по итогам текущего налогового периода, в том числе с выделением суммы налога на прибыль организаций, подлежащей зачислению в областной бюджет по форме, утверждаемой Уполномоченным органом;

о) иные документы, необходимые для принятия решения о заключении договора в соответствии с запросами Уполномоченного органа.

Копии документов, предоставление которых необходимо в соответствии с настоящим пунктом, должны быть заверены нотариально (удостоверены) в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

6. Уполномоченный орган в течение 15 календарных дней с момента поступления документов от Застройщика, проводит их экспертизу на соответствие установленным действующим законодательством и настоящим Приложением требованиям комплектности, содержания и формы, а также проверяет реализуемый Застройщиком проект на соответствие критериям, установленным Подпрограммой.

7. В случае непредставления Застройщиком всех документов, указанных в п.4 настоящего Приложения, или несоответствия представленных документов требованиям настоящего Приложения, либо наличия в представленных документах неполной, недостоверной или искаженной информации, а также в случае иных правомерных оснований, Уполномоченный орган дает Застройщику аргументированный отказ в заключении с ним Договора с приложением всех представленных Застройщиком документов.

8. Решение Уполномоченного органа об отказе в заключении с Застройщиком Договора может быть обжаловано Застройщиком в установленном порядке.

9. В случае соответствия представленных Застройщиком документов установленным настоящим Приложением требованиям комплектности, содержания и формы, а также соответствия застройщика и реализуемого им Проекта критериям, установленным настоящим Приложением, Уполномоченный орган в течение 10 календарных дней принимает решение о заключении с Застройщиком Договора, о чем письменно уведомляет Застройщика.

10. Решение о заключении с Застройщиком Договора оформляется соответствующим приказом Уполномоченного органа.

11. С Застройщиком, в отношении которого Уполномоченным органом принято решение о заключении Договора, Договор заключается в течение 15 календарных дней с момента принятия такого решения.

12. После заключения Договора Уполномоченный орган направляет в Министерство финансов Пензенской области заявку на финансирование расходов по предоставлению субсидий с указанием источников финансирования.



13. Договор заключается между Уполномоченным органом и Застройщиком на условиях и в порядке, предусмотренных гражданским и бюджетным законодательством Российской Федерации, а также настоящей Подпрограммой.

14. Форма Договора разрабатывается Уполномоченным органом и утверждается его приказом.

15. Субсидии выплачиваются Застройщикам в течение 45 дней с даты заключения Договора. Субсидия считается предоставленной Застройщику в день перечисления денежных средств на его расчетный счет.

16. В случае нарушения условий, установленных при предоставлении субсидий, их возврат Застройщики осуществляют в областной бюджет не позднее 30 календарных дней со дня установления факта нарушения условий.

17. Субсидия считается возвращенной в день перечисления денежных средств в областной бюджет.

18. Контроль за своевременным возвратом предоставленных Застройщиком субсидий осуществляется Уполномоченным органом.

19. Уполномоченный орган осуществляет контроль за исполнением Застройщиком условий Договора.

20. Застройщики, получающие субсидии, несут ответственность за нарушение бюджетного законодательства Российской Федерации и настоящего Положения в установленном порядке.

21. Контроль за соблюдением требований настоящего Приложения осуществляет Уполномоченный орган.

**Типовой договор аренды квартиры**

Пенза

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200\_\_ г.

Гр. \_\_\_\_\_ именуемый в дальнейшем АРЕНДОДАТЕЛЬ, с одной стороны и гр. \_\_\_\_\_ именуемый в дальнейшем АРЕНДАТОР, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

**1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА**

АРЕНДОДАТЕЛЬ сдает в аренду АРЕНДАТОРУ сроком на \_\_\_\_\_ жилое помещение общей площадью \_\_\_\_\_ кв.м., состоящее из \_\_\_\_\_ комнат, расположенное по адресу: 19 \_\_\_\_\_, Москва, \_\_\_\_\_ дом \_\_\_\_\_, корп. \_\_\_\_\_, кв. \_\_\_\_\_, принадлежащее АРЕНДОДАТЕЛЮ на основании: \_\_\_\_\_, а АРЕНДАТОР обязуется своевременно вносить арендную плату за данное жилое помещение АРЕНДОДАТЕЛЮ.

**2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ АРЕНДОДАТЕЛЯ**

2.1. Предоставить в пользование АРЕНДАТОРУ указанное жилое помещение, пригодное для постоянного проживания, не позднее \_\_\_\_\_

2.2. Не обменивать, не продавать и не совершать других действий, приводящих к перемене владельца данного жилого помещения, во время действия договора.

2.3. Регулярно, 1-2 раза в месяц, проверять и выяснять на городской телефонной станции размер задолженности АРЕНДАТОРА по оплате междугородных и международных телефонных переговоров и своевременно предъявлять счета по указанной задолженности АРЕНДАТОРУ.

2.4. По истечении срока действия договора принять от АРЕНДАТОРА данное жилое помещение.

2.5. АРЕНДОДАТЕЛЬ имеет право периодического осмотра данного помещения, но не чаще \_\_\_\_\_ раз(а) в месяц.

**3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ АРЕНДАТОРА**

3.1. Соблюдать «Правила пользования жилыми помещениями, содержания дома и придомовой территории в РФ».

3.2. Использовать указанное помещение, поддерживая в исправном состоянии и не допуская ухудшения, порчи инженерного и другого оборудования, в том числе мебели.

## Продолжение прил. В

3.3. Использовать данное помещение в соответствии с его назначением, обеспечивая его сохранность и сохранность вещей, указанных в Описи имущества.

3.4. Вносить арендную плату за данное жилое помещение в сроки, указанные в п. 4.3.

3.5. Своевременно оплачивать междугородные и международные телефонные переговоры.

3.6. Возместить материальный ущерб, нанесенный жилому помещению, арендованному имуществу или прилегающим помещениям по своей вине или небрежности, либо по вине или небрежности проживающих с ним гостей.

3.7. АРЕНДАТОР несет ответственность за действия, нарушающие условия договора, всех лиц, проживающих вместе с ним в данном помещении или находящихся в нем с его ведома и согласия.

3.8. При обнаружении в квартире неисправностей оборудования и имущества немедленно принимать все возможные меры по их устранению и сообщить о них АРЕНДОДАТЕЛЮ.

3.9. При обнаружении последствий противоправных действий третьих лиц в отношении данного жилого помещения и его имущества (хищение, грабеж, мошенничество и т.п. ), а также при пожаре немедленно сообщить в компетентные органы (милиция, пожарная охрана и т.п. ) и АРЕНДОДАТЕЛЮ.

3.10. АРЕНДАТОР не имеет права сдавать данное помещение в поднаем, если это не оговорено в специальном соглашении с АРЕНДОДАТЕЛЕМ.

3.11. По истечении срока действия договора сдать по акту арендованное помещение АРЕНДОДАТЕЛЮ в том же состоянии, что и получил, за исключением естественного износа, произведя полный расчет по п.п. 3.4 и 3.5, и освободить не позднее 3-х дней с момента прекращения договора.

3.12. АРЕНДАТОР вправе использовать предоставленное по договору помещение в конторских целях по письменному разрешению АРЕНДОДАТЕЛЯ.

3.13. Допускать в данное жилое помещение АРЕНДОДАТЕЛЯ в соответствии с п. 2.6.

## 4. ПОРЯДОК ОПЛАТЫ

4.1. АРЕНДАТОР вносит АРЕНДОДАТЕЛЮ за пользование данным жилым помещением плату в размере \_\_\_\_\_ в месяц.

4.2. В качестве аванса АРЕНДАТОР выплачивает арендную плату за \_\_\_\_\_ месяц (ев) \_\_\_\_\_ в размере \_\_\_\_\_.

Продолжение прил. В

4.3. АРЕНДАТОР вносит арендную плату авансом за каждый следующий месяц не позднее числа текущего месяца.

4.4. АРЕНДОДАТЕЛЬ не имеет права изменять размер платы в течение срока действия договора без согласия АРЕНДАТОРА.

4.5. Все суммы, указанные в договоре в долларах США, пересчитываются в рубли в день совершения платежа по курсу ЦБ России. Оплата производится в рублях.

4.6. При получении от АРЕНДАТОРА (его представителя) арендной платы АРЕНДОДАТЕЛЬ заверяет факт получения денег своей подписью в нижеследующей таблице в обоих экземплярах договора.

Оплачено (с - до)	Сумма	Подпись	Оплачено (с-до)	Сумма	Подпись

#### 5. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСЧЕТЫ

5.1. АРЕНДАТОР дополнительно оплачивает междугородные и международные телефонные переговоры.

5.2. Оплата коммунальных услуг производится за счет \_\_\_\_\_.

Электроэнергия за счет \_\_\_\_\_.

5.3. \_\_\_\_\_.

#### 6. ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЯ, ИЗМЕНЕНИЯ И РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА

6.1. Настоящий договор вступает в действие с момента подписания. Договор действует до \_\_\_\_\_ 200\_\_ г.

Договор составлен и подписан в 2-х экземплярах, находящихся на руках у сторон.

6.2. Договор может быть изменен по соглашению сторон, оформленному протоколом дополнительного соглашения, который после подписания обеими сторонами составляет неотъемлемую часть договора.

6.3. Досрочное расторжение договора по инициативе АРЕНДОДАТЕЛЯ с возвратом аванса за вычетом оплаты времени фактического найма допускается в случаях:

- нарушения АРЕНДАТОРОМ п.п. 3.3, 3.4, 3.5, 3.7, 3.10, 3.12.
- при систематических нарушениях АРЕНДАТОРОМ правил эксплуатации помещения и норм общественного поведения.

АРЕНДОДАТЕЛЬ вправе требовать досрочного расторжения договора только после направления АРЕНДАТОРУ письменного предупреждения о необходимости исполнения им обязательства.

Продолжение прил. В

6.4. В случае расторжения договора по инициативе АРЕНДОДАТЕЛЯ до истечения срока действия договора по основаниям, не предусмотренным п. 6.3., он (АРЕНДОДАТЕЛЬ) предупреждает АРЕНДАТОРА за десять дней до предполагаемой даты освобождения помещения, возвращает аванс за вычетом оплаты времени фактического найма и выплачивает неустойку в размере месячной платы за данное жилое помещение.

6.5. АРЕНДАТОР вправе расторгнуть настоящий договор до истечения срока действия, предупредив АРЕНДОДАТЕЛЯ за десять дней до предполагаемой даты освобождения помещения. В этом случае плата должна быть выплачена только до даты фактического освобождения помещения.

## 7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

7.1. Споры по договору разрешаются Сторонами путем взаимных переговоров, а при не достижении соглашения в Федеральном или третейском суде.

7.2. Досрочное расторжение договора по инициативе любой из Сторон не освобождает Стороны договора от выплаты штрафов и возмещения ущерба, предусмотренных настоящим договором.

7.3. В случае несоответствия действительности утверждений АРЕНДОДАТЕЛЯ, изложенных в п. 8.7 и п. 8.8, а также нарушении им п. 2.2 настоящего договора, он обязан выплатить АРЕНДАТОРУ штраф в размере 100 % от суммы, указанной в п. 4.1 и выполнить обязательство по п. 6.4.

7.4. В случае задержки на срок более трех дней освобождения и передачи жилого помещения АРЕНДОДАТЕЛЕМ или АРЕНДАТОРОМ другой стороне договора, а также при нарушении требований к техническому и санитарному состоянию жилого помещения на момент передачи, Сторона передающая обязана уплатить принимающей Стороне штраф в размере 10% от суммы, указанной в п. 4.1 настоящего договора за каждый день просрочки и компенсацию за устранение технических и санитарных недостатков.

7.5. В случае причинения АРЕНДАТОРОМ АРЕНДОДАТЕЛЮ материального ущерба вследствие недобросовестного исполнения настоящего договора АРЕНДАТОР обязан возместить его до прекращения действия настоящего договора по рыночным ценам, сложившимся на момент возмещения.

## 8. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

8.1. В указанном жилом помещении установлен телефон № \_\_, зарегистрированный на телефонном узле за указанным адресом (отдельный, с блокиратором). На момент подписания договора абонентная плата внесена до 200 \_\_ г.

8.2. Вопросы страхования жизни, имущества, гражданской ответственности и рисков АРЕНДАТОРА и членов его семьи решаются за счет АРЕНДАТОРА отдельно от настоящего договора.

8.3. Прилагаемая к договору опись имущества с перечнем имеющихся повреждений, находящегося в данном помещении и являющегося собственностью АРЕНДОДАТЕЛЯ, составляет его неотъемлемую часть.

8.4. АРЕНДОДАТЕЛЬ при необходимости назначает ответственным за выполнение данного договора.

8.5. Совместно с АРЕНДАТОРОМ в данном помещении будет проживать: \_\_\_\_\_

8.6. При изменении адресов прописки, проживания или номеров телефонов, каждая из Сторон обязана письменно уведомить другую Сторону не позднее чем в течение 5 дней с момента изменения.

8.7. АРЕНДОДАТЕЛЬ подтверждает, что все граждане, имеющие право на данное жилое помещение, не возражают против сдачи его в аренду в соответствии с настоящим договором.

8.8. АРЕНДОДАТЕЛЬ подтверждает, что никакие обстоятельства не препятствуют ему сдавать квартиру в аренду.

8.9. Особые условия

## 9. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

АРЕНДОДАТЕЛЬ

АРЕНДАТОР

Паспорт: серия \_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_ Паспорт: серия \_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_  
выдан \_\_\_\_\_ выдан \_\_\_\_\_  
прописан \_\_\_\_\_ прописан \_\_\_\_\_

тел. дом.\сл. \_\_\_\_\_ тел. дом.\сл. \_\_\_\_\_

Договор стороны прочитали, с его содержанием полностью согласны.

### ОПИСЬ ИМУЩЕСТВА

(перечень имеющихся повреждений) (дана по соглашению сторон)

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ АРЕНДОДАТЕЛЬ « АРЕНДАТОР

\_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200 \_\_ г. « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200 \_\_ г.

**Государственная программа РФ  
"Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными  
услугами граждан РФ"**

Т а б л и ц а

Паспорт государственной программы РФ "Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ"

<b>Ответственный исполнитель программы</b>	Министерство регионального развития РФ
<b>1</b>	<b>2</b>
<b>Соисполнитель программы</b>	Федеральное агентство по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству (Госстрой)
<b>Участники программы</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Министерство финансов РФ</li> <li>- Государственная корпорация - Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства</li> <li>- Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства</li> <li>- ОАО "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию"</li> <li>- Федеральные органы исполнительной власти, являющиеся государственными заказчиками <b>федеральной целевой программы "Жилище"</b> на 2011-2015 годы, Генеральная прокуратура РФ, Следственный комитет РФ, Уполномоченный по правам человека в РФ, Верховный Суд РФ</li> </ul>
<b>Подпрограммы программы</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- подпрограмма 1 "Создание условий для обеспечения доступным и комфортным жильем граждан России";</li> <li>- подпрограмма 2 "Создание условий для обеспечения качественными услугами ЖКХ граждан России"</li> <li>- подпрограмма 3 "Обеспечение реализации государственной программы"</li> </ul>
<b>Программно-целевые инструменты программы</b>	федеральная целевая программа "Жилище" на 2011-2015 годы; федеральная целевая программа "Чистая вода" на 2011 - 2017 годы; федеральная целевая программа "Жилище" на 2016-2020 годы
<b>Цели программы</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения, в том числе с учетом исполнения государственных обязательств по обеспечению жильем отдельных категорий граждан;</li> <li>- повышение качества и надежности предоставления жилищно-коммунальных услуг населению</li> </ul>
<b>Задачи программы</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. вовлечение в оборот земельных участков в целях строительства жилья экономкласса;</li> <li>2. создание условий для активного участия в жилищном строительстве жилищных некоммерческих объединений граждан и индивидуальных застройщиков;</li> <li>3. содействие внедрению новых современных, энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий в жилищное строительство и производство строительных материалов, используемых в жилищном строительстве;</li> <li>4. развитие механизмов кредитования жилищного строительства и строительства коммунальной инфраструктуры;</li> </ol> <p>повышение доступности ипотечных жилищных кредитов для населения;</p>

Продолжение прил. Г

1	2
	<p>5. содействие формированию рынка арендного жилья и развитие некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода;</p> <p>6. переселение граждан из закрытых административно-территориальных образований;</p> <p>7. расселение аварийного жилищного фонда;</p> <p>8. выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством, обеспечение жильем и предоставление государственной поддержки на приобретение жилья молодым семьям;</p> <p>9. создание условий для увеличения объема капитального ремонта жилищного фонда для повышения его комфортности и энергоэффективности;</p> <p>10. повышение эффективности, качества и надежности поставки коммунальных ресурсов, в том числе путем привлечения долгосрочных частных инвестиций;</p> <p>11. стимулирование рационального потребления коммунальных услуг населением;</p> <p>обеспечение населения питьевой водой, соответствующей требованиям безопасности и безвредности, установленным санитарно-эпидемиологическими правилами</p>
<p><b>Целевые индикаторы и показатели программы</b></p>	<p>1. обеспечение объема ввода жилья в 2015 году до 71 млн. кв. м общей площади жилья в год, в 2017 году - 79 млн. кв. м общей площади жилья в год, к 2020 году - до 92 млн. кв. м общей площади жилья в год;</p> <p>2. достижение доли семей, желающих улучшить свои жилищные условия, обеспеченных доступным и комфортным жильем в 2015 году - 22,5 %, в 2017 году - 37 %, в 2020 году - 60 %;</p> <p>3. площадь земельных участков, вовлеченных Фондом РЖС в оборот в соответствии с <a href="#">Федеральным законом "О содействии развитию жилищного строительства"</a> для жилищного строительства, в том числе строительства жилья экономического класса, включая малоэтажное строительство, из находящихся в федеральной собственности земельных участков - не менее 7,5 тыс. га ежегодно в период 2013-2020 годов;</p> <p>4. общая площадь земельных участков Фонда РЖС, предоставленных для жилищного строительства и комплексного освоения в целях жилищного строительства - 4 тыс. га в 2013 году, в период 2014-2020 годов - 5 тыс. га ежегодно;</p> <p>5. количество разработанных комплектов проектной документации малоэтажных жилых домов с применением энергоэффективных и экологически чистых технологий и материалов - не менее 60 единиц до конца 2015 года, сохранение значения данного показателя к 2018 и 2020 годам;</p> <p>6. Снижение средней стоимости одного квадратного м жилья на первичном рынке, с учетом индекса-дефлятора на соответствующий год по виду экономической деятельности "строительство" (в %х к уровню 2012 года) - в 2015 году - 10,6 %, в 2018 году - 20 %, в 2020 году - 20 %;</p> <p>7. коэффициент доступности жилья (соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. м и среднего годового совокупного</p> <p>8. денежного дохода семьи, состоящей из 3 человек) - 2,5 года в 2015 году, 2,1 года в 2017 году, 1,8 года в 2020 году;</p> <p>9. доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств до 30 % в 2015 году, до 50 %</p>



Продолжение прил. Г

1	2
	<p>10. к 2018 году, поддержание значения данного показателя на уровне не менее 50 % в 2020 году;</p> <p>11. количество предоставленных ипотечных жилищных кредитов - 714 тыс. штук в 2015 году, 815 тыс. штук в 2018 году, 868 тыс. штук в 2020 году;</p> <p>12. превышение среднего уровня процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту (в рублях) над индексом потребительских цен в 2015 году до уровня не более 3,6 %, к 2018 году - до уровня не более 2,2 %, к 2020 году - до уровня не более 2,2 %;</p> <p>13. доля ввода жилья в арендных многоквартирных домах от общей площади ввода жилья в многоквартирных домах - 7,4 % до конца 2015 года, 8,8 % - до конца 2017 года, 10 % к 2020 году;</p> <p>14. доля семей, обеспеченных жильем, от количества семей в ЗАТО, состоявших на учете по улучшению жилищных условий по состоянию на 2011 год - по 1,23 % ежегодно;</p> <p>15. переселение граждан из аварийного жилищного фонда - 714,0 тыс. человек в период 2013-2015 годов, 301,9 тыс. человек в 2016-2020 годах;</p> <p>16. количество семей граждан, улучшивших жилищные условия, из числа отдельных установленных категорий- 201,99 тыс. семей в период 2013-2015 годов, 120,94 тыс. семей в период 2016-2017 годов, 253,6 тыс. семей в период 2018-2020 годов;</p> <p>17. доля общей площади капитально отремонтированных многоквартирных домов в общей площади многоквартирных домов, построенных до 2000 года 2015 год - 3,6 %; 2017 год - 6,2 %; 2020 год - 11,6 %;</p> <p>18. улучшение жилищных условий на основе программы финансирования капитального ремонта многоквартирных домов в период 2013-2015 годов для 2,94 млн. человек, в период 2016-2020 годов - для 13,08 млн. человек;</p> <p>19. доля расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг в семейном доходе - не более 12 % в 2015 году; не более 11 % в период 2017 -2020 годов;</p> <p>20. доля заемных средств в общем объеме капитальных вложений в системы теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод - 16,5 % в 2015 году, 30 % к 2018 году, сохранение значения данного показателя к 2020 году на уровне 30 %;</p> <p>21. темп изменения объема потребления холодной и горячей воды населением и бюджетофинансируемыми организациями по сравнению с предшествующим годом - снижение на 10,2 % в период 2013-2015 годов, снижение на 6,5 % в период 2016-2017 годов; снижение на 6,5 % в период 2018-2020 годах;</p> <p>снижение удельного веса проб воды, не отвечающих гигиеническим нормативам по санитарно-химическим показателям, - 15,2 % в 2015 году, 14,4 % в 2017 году, 13,6 % в 2020 году</p>
<p><b>Этапы и сроки реализации программы</b></p>	<p>срок реализации: 2013 - 2020 годы                      Этап 1: 2013-2015 годы                      Этап 2: 2016-2017 годы                      Этап 3: 2018-2020 годы</p>

Продолжение прил. Г

1	2
<b>Объемы бюджетных ассигнований программы</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- общий объем финансирования Государственной программы в 2013 - 2020 годах составит:</li> <li>- за счет всех источников финансирования - 2 415 238 978,1 тыс. рублей</li> <li>- в том числе:</li> <li>- за счет средств федерального бюджета - 558 228 678,4 тыс. рублей;</li> <li>- за счет средств бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов - 643 835 409,2 тыс. рублей;</li> <li>- за счет внебюджетных источников - 1 213 174 890,5 тыс. рублей</li> </ul>
<b>Ожидаемые результаты реализации программы</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. достижение средней обеспеченности общей площадью жилья на уровне 25 - 27 кв. м на человека в 2015 году и 28 - 35 кв. м - к 2020 году;</li> <li>2. достижение такого уровня расселения в жилых помещениях, при котором среднее количество комнат в фактически занятых жилых помещениях будет соответствовать среднему количеству лиц, проживающих в таких помещениях;</li> <li>3. формирование рынка арендного жилищного фонда и развитие некоммерческого арендного жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода;</li> <li>4. снижение средней стоимости одного квадратного м жилья на первичном рынке, с учетом индекса-дефлятора на соответствующий год по виду экономической деятельности "строительство" (в %х к уровню 2012 года) на 20 % к 2018 году;</li> <li>5. увеличение доли граждан, имеющих возможность с помощью собственных и заемных средств приобрести или снять необходимое жилье на рынке, построить индивидуальное жилье;</li> <li>6. достижение уровня соответствия жилищного фонда современным условиям энергоэффективности, экологическим требованиям, а также потребностям отдельных групп граждан (многодетные семьи, пожилые люди, инвалиды и т.д.);</li> <li>7. повышение удовлетворенности населения РФ уровнем жилищно-коммунального обслуживания;</li> <li>8. снижение уровня потерь при производстве, транспортировке и распределении коммунальных ресурсов до уровня стандартов Европейского Союза.</li> </ol>

### 1. Общая характеристика текущего состояния жилищной и жилищно-коммунальной сфер (извлечение)

Объем жилищного фонда в РФ по состоянию на 2011 год составляет 3,2 млрд. кв. м. Количество жилых единиц (квартир и индивидуальных жилых домов) составляет 60,8 млн.

Большая часть жилищного фонда находится в частной собственности, доля которого за последние 20 лет увеличилась в два раза и составила в 2011 г. около 86 % жилищного фонда РФ. Жилищная обеспеченность составляет 425 единиц на 1000 человек, что близко к среднеевропейскому уровню. В то же время средняя обеспеченность населения площадью жилья пока составляет 23,0 кв. м на человека, что приблизительно в 2 раза меньше, чем в среднем в странах Европейского Союза.

## Продолжение прил. Г

С 2004 года начался современный этап государственной жилищной политики, направленной на повышение доступности жилья для населения. Был принят пакет федеральных законов, в том числе **Жилищный кодекс РФ** и **Градостроительный кодекс РФ**, которые сформировали законодательную базу для проведения институциональных изменений в жилищной сфере.

Новые направления государственной жилищной политики нашли отражение в приоритетном национальном проекте "Доступное и комфортное жилье - гражданам России", реализация которого началась в 2006 году. Основными инструментами реализации приоритетного национального проекта стали **федеральная целевая программа "Жилище"** на 2002-2010 годы и **федеральная целевая программа "Жилище"** на 2011-2015 годы. Кроме того, различные программы в жилищной сфере реализуются государственными институтами развития, в том числе ОАО "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию" (далее - ОАО "АИЖК"), Федеральным фондом содействия развитию жилищного строительства (далее - Фонд "РЖС"), Фондом содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства (далее - Фонд ЖКХ).

...

Удалось обеспечить законодательные и экономические условия для ускоренного развития ипотечного жилищного кредитования. Существенную роль в развитии ипотечного жилищного кредитования в регионах России сыграл государственный институт развития - ОАО "АИЖК". Благодаря его деятельности средние и мелкие региональные банки получили доступ к долгосрочным финансовым ресурсам, что позволило повысить конкуренцию между банками и доступность кредитов для населения.

В 2011 году около 18 % всех сделок на рынке жилья совершалось с использованием ипотечных кредитов (в 2005 году - 3,6 %, в 2006 году - 8,6 %), по итогам трех кварталов 2012 года доля ипотеки в сделках с жильем превысила 20 %.

...

Федеральный бюджет направляет значительные объемы средств на обеспечение жильем граждан, перед которыми в соответствии с законодательством есть обязательства РФ, или в рамках специальных федеральных программ, мероприятий, реализуемых на условиях софинансирования с региональными (местными) бюджетами или за счет средств субвенций федерального бюджета субъектам РФ.

...

Важной проблемой является предоставление жилья **в социальный наем** малоимущим гражданам. Обязательства по предоставлению жилья социального использования, по состоянию на конец 2010 года имеются перед 2,8 млн. семей. Основной проблемой в этой сфере является отсутствие финансовых возможностей у муниципалитетов по строительству и приобретению жилья для предоставления в социальный наем.

...

Таким образом, анализ современного состояния в жилищной и жилищно-коммунальной сферах показывает, что:

1. Реально преимуществами рынка жилья для улучшения жилищных условий пока могут воспользоваться лишь незначительная часть семей с наиболее высокими доходами;

2. Практически вне рамок государственной жилищной политики остались группы населения, доходы которых не позволяют им улучшать жилищные условия на рынке, особенно те из них, которые нуждаются в предоставлении социального жилья;

3. Рынок жилищного строительства отличается высокой степенью зависимости от административных органов, низким уровнем развития конкуренции, высокими административными барьерами, высокими рисками и низкой прозрачностью для инвестирования и кредитования и ориентирован на устаревшие технологии и проектные решения;

4. Государство, как "оптовый заказчик" на рынке жилищного строительства, не использует возможность влияния на данный рынок для внедрения новых технологий, новых проектных решений и снижения цен на рынке жилья. Отсутствие единой ценовой политики приобретения или строительства жилья для удовлетворения государственного спроса, координации такого спроса в различных регионах и муниципалитетах страны приводит к неэффективному расходованию бюджетных средств;

5. Система градорегулирования и землепользования, которая является основой для развития жилищного строительства, остается источником "административной ренты" и не обеспечивает формирования ни комфортной среды для проживания и жизнедеятельности, ни прозрачной правовой системы для инвесторов;

6. Коммунальный сектор, несмотря на все усилия по реформированию, пока не стал инвестиционно-привлекательным сектором экономики для частного бизнеса;

7. Жилищный фонд, преданный в собственность граждан, так и не стал предметом ответственности собственников.

Продолжение прил. Г

Динамика развития жилищной сферы в период до 2020 года будет определяться воздействием ряда факторов. В результате предпринятых в последние годы мер государственного регулирования и наличием неудовлетворенного платежеспособного спроса со стороны ряда категорий граждан ежегодные объемы ввода жилья будут расти, что позволит стабилизировать уровень цен на жилье в реальном выражении. При этом изменится структура предложения жилья за счет увеличения доли жилья экономкласса, арендного жилья, а также жилья, вводимого жилищными и жилищно-строительными кооперативами. Получат дальнейшее развитие различные формы государственно-частного партнерства, в том числе при комплексном освоении территорий под жилую застройку. Окончание срока бесплатной приватизации жилья в 2013 году приведет к активизации строительства жилищного фонда социального использования. Вместе с тем, сохранится высокая зависимость жилищной сферы от динамики макроэкономических показателей, которые будут оказывать существенное влияние на доходы населения, а также на процентную ставку и иные параметры ипотечного жилищного кредитования, определяющие уровень доступности жилья. Основным фактором, который будет сдерживать дальнейшие темпы роста ипотечного рынка, является дорожающее фондирование банковского сектора, что объясняется новым витком нестабильности на мировых финансовых рынках. Все это определяет существенные риски реализации государственной программы.

...

## 2. Приоритеты и цели государственной политики в жилищной и жилищно-коммунальной сферах

Приоритеты и цели государственной политики в жилищной и жилищно-коммунальной сферах определены в соответствии с **Указом** Президента РФ от 7 мая 2012 г. N 600 "О мерах по обеспечению граждан РФ доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг", а также **Концепцией** долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, утвержденной **распоряжением** Правительства РФ от 17 ноября 2008 года N 1662-р.

Стратегическая цель государственной политики в жилищной и жилищно-коммунальной сферах на период до 2020 года – создание комфортной среды обитания и жизнедеятельности для человека,

## Продолжение прил. Г

которая позволяет не только удовлетворять жилищные потребности, но и обеспечивает высокое качество жизни в целом.

Приоритетами государственной политики в жилищной и жилищно-коммунальной сферах, направленными на достижение указанной стратегической цели, являются следующие **шесть приоритетов**.

Первым приоритетом государственной политики является **снижение стоимости 1 кв.м жилья** путем увеличения объемов жилищного строительства, в первую очередь, жилья экономического класса.

В соответствии с **Указом** Президента РФ от 7 мая 2012 г. N 600 "О мерах по обеспечению граждан РФ доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг" будут реализованы меры, направленные на снижение стоимости одного квадратного м жилья на 20 % путем увеличения объема ввода в эксплуатацию жилья экономического класса, организацию бесплатного предоставления земельных участков под строительство жилья экономического класса при условии ограничения продажной цены на такое жилье, предупреждению и пресечению монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции хозяйствующих субъектов в сферах жилищного строительства и производства строительных материалов.

...

Снижение затрат и рисков строительства жилья экономического класса в рамках реализации приоритетного проекта планируется обеспечить за счет следующих источников:

- организационное содействие в выявлении и координации спроса домохозяйств указанных категорий на приобретение жилья экономического класса по фиксированным ценам;

- льготные условия предоставления для комплексного освоения в целях жилищного строительства или для жилищного строительства земельных участков, находящихся в федеральной собственности, собственности Фонда "РЖС", региональной и муниципальной собственности или государственная собственность на которые не разграничена;

- содействие в обеспечении земельных участков коммунальной инфраструктурой, а также при необходимости - социальной инфраструктурой;

- обеспечение доступа к кредитным ресурсам для строительства и приобретения жилья;

- предоставление типовой проектной документации для жилищного строительства;

## Продолжение прил. Г

- содействие застройщику в сокращении сроков прохождения административных процедур;

- предоставление застройщику гарантии выкупа нереализованного жилья экономического класса (при наличии ресурсного обеспечения со стороны Внешэкономбанка или другого банка-участника проекта).

...

Проект будет способствовать повышению доступности жилья не только за счет строительства жилья экономического класса, реализуемого по фиксированным ценам ниже рыночных, но и за счет увеличения предложения жилья по рыночным ценам, что, в свою очередь, позволит стабилизировать рост цен на рынке жилья.

Рост доходов населения, опережающий рост цен на рынке жилья, сделает доступным приобретение жилья по рыночным ценам для группы населения, первоначально определенной как целевой для реализации приоритетного проекта, что позволит удовлетворять в рамках такого проекта спрос на жилье групп населения с более низкими доходами.

**Вторым приоритетом** государственной политики является развитие рынка доступного арендного жилья и развитие некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода.

В рамках данного приоритета будут реализованы меры по развитию двух сегментов рынка арендного жилья:

1. арендного жилищного фонда коммерческого использования;
2. арендного жилищного фонда некоммерческого использования.

В рамках развития арендного жилищного фонда коммерческого использования будут созданы условия для развития частного жилищного фонда, жилые помещения которого предоставляются, в первую очередь, внаем на длительный срок (более пяти лет), и интеграция сегментов арендного жилья (индивидуальных наймодателей и бизнес-наймодателей) при обеспечении равных условий для всех участников рынка.

В рамках развития арендного жилищного фонда некоммерческого использования будут созданы условия для строительства жилья в государственном и муниципальном жилищном фонде, фонде специализированных некоммерческих организаций для предоставления по договору некоммерческого найма гражданам, которым не доступны приобретение жилья в собственность и наем частного жилья, но не имеющим права на наем жилья социального использования. Условия предоставления жилья в некоммерческий наем должны обеспечивать покрытие затрат собственника на строительство и содержание такого жилья без извлечения прибыли из такой деятельности. Предполагается, что на начальной стадии основными

учредителями указанных специализированных некоммерческих организаций будут органы государственной власти и органы местного самоуправления. Однако уже на этом этапе они будут привлекать в качестве соучредителей организации, заинтересованные в привлечении работников.

В рамках государственной поддержки развития арендного жилищного фонда, предоставляемого по договорам некоммерческого найма, будет обеспечено бесплатное предоставление указанным специализированным некоммерческим организациям земельных участков для строительства арендных многоквартирных и жилых домов, субсидирование строительства специализированными некоммерческими организациями таких домов, предоставление государственных (муниципальных) гарантий при получении кредита указанными специализированными некоммерческими жилищными организациями в целях строительства арендных многоквартирных домов.

Меры по стимулированию реализации хозяйствующими субъектами инвестиционных проектов в сфере строительства арендного жилья как коммерческого, так и некоммерческого использования предполагают предоставление льготного налогового режима собственникам арендных многоквартирных и жилых домов, в том числе установление возможности такими собственниками упрощенной системы налогообложения на основе патента, создание условий для использования механизма проектного среднесрочного кредитования строительства домов арендного жилищного фонда под залог земельного участка (права аренды на земельный участок) и строящихся жилых объектов, а также бесплатное предоставление земельных участков для строительства домов арендного жилищного фонда лицам, которым в рамках реализации проектов государственно-частного партнерства такие земельные участки предоставляются по результатам аукционов при условии предоставления жилых помещений в построенных домах по договору некоммерческого найма и по цене, не превышающей цены, определённой по результатам таких аукционов. Также будет проанализирована целесообразность предоставления льгот по налогу на прибыль застройщикам при строительстве домов арендного жилищного фонда и инвесторам при строительстве домов арендного жилищного фонда, в том числе льгот по доходу от паев участникам закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости.



Будут созданы условия для долгосрочного ипотечного кредитования приобретения домов арендного жилищного фонда или новации строительных кредитов в долгосрочные ипотечные кредиты. В целях повышения доступности арендного жилья юридическим лицам, заинтересованным в создании арендного жилищного фонда, ОАО "АИЖК" будет предложен новый ипотечный продукт "Арендное жилье", включающий требования к ипотечным кредитам, которые могут предоставляться банками юридическим лицам на цели строительства или приобретения многоквартирных домов, предназначенных для сдачи внаем. Возврат такого кредита осуществляется компанией-заемщиком за счет поступающей платы за наем жилого помещения. ОАО "АИЖК" будет выкупать кредиты, соответствующие требованиям продукта, снимая с банков долгосрочные риски, связанные с удержанием таких долгосрочных кредитов, а также возмещая ликвидность.

**Для поддержки усилий ОАО "АИЖК" в части формирования рынка арендного жилья необходимы дополнительные механизмы рефинансирования программы создания арендного жилищного фонда, в частности:**

1. предоставление государственных гарантий Российской Федерацией по облигационным займам ОАО "АИЖК", привлекаемых для рефинансирования ипотечных кредитов и займов, предоставляемых юридическим лицам на цели приобретения (строительства) жилья для сдачи внаем;

2. внесение изменений в кредитное соглашение между Внешэкономбанком и ОАО "АИЖК" в части продления срока предоставления кредита, увеличения его размера в целях направления средств кредитной линии Внешэкономбанка на выкуп ОАО "АИЖК" долгосрочных ипотечных кредитов под залог земельных участков и находящихся на них арендных многоквартирных домов;

3. выкуп Внешэкономбанком корпоративных облигаций ОАО "АИЖК" или выкуп старших траншей ипотечных ценных бумаг, в покрытие которых вошли кредиты юридическим лицам – приобретателям жилья для целей найма.

По оценкам ОАО "АИЖК", рефинансирование указанного продукта будет идти нарастающими темпами и составит 0,15 млрд. рублей в 2013 году, 10 млрд. рублей в 2015 году и 15 млрд. рублей в 2020 году.

Кроме того, предполагается участие Фонда "РЖС" в предоставлении земельных участков для строительства домов арендного

жилищного фонда и создании условий подключения построенных объектов к коммунальной инфраструктуре, а также участие Фонда ЖКХ в реализации программ по созданию некоммерческого арендного жилищного фонда в целях переселения граждан из аварийного жилищного фонда, признанного таковым по состоянию на 1 января 2012 года, реконструкции ветхих домов.

Стимулирование развития института некоммерческого найма будет также обеспечено за счет финансовой поддержки за счет средств государственной корпорации - Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства в целях предоставления жилых помещений по договору некоммерческого найма для переселения граждан из аварийного жилья. В этих целях в законодательство РФ будут внесены изменения, направленные на уточнения порядка изъятия жилых помещений аварийного жилищного фонда, выкупной цены, а также условий предоставления нового жилого помещения взамен изымаемого.

В 2013 году предполагается осуществить необходимое законодательное регулирование предоставления арендного жилья, в том числе, по договору некоммерческого найма жилого помещения. Также в этот период начнется реализация пилотных проектов по строительству домов некоммерческого арендного жилья государственного и муниципального жилищного фонда в рамках разработанных субъектами РФ и муниципалитетами совместно с государственными институтами развития программ развития арендного жилищного сектора. Реализация пилотных проектов по строительству арендных многоквартирных и жилых домов должна в первую очередь проводиться в регионах, нуждающихся в притоке квалифицированных трудовых ресурсов.

Кроме того, органам местного самоуправления рекомендуется увеличить объемы строительства жилищного фонда социального использования в целях обеспечения жильем малоимущих граждан, и других лиц, принятых на учет в целях предоставления жилых помещений по договорам социального найма.

Будет также обеспечено развитие специализированного государственного и муниципального жилищного фонда, включая маневренный жилищный фонд (в том числе для обеспечения реализации программ по реконструкции жилищного фонда и снижения рисков при ипотечном жилищном кредитовании).

## Продолжение прил. Г

В результате реализации указанных мер доля жилья, строящегося с целью предоставления внаем, должна составить к 2020 году не менее 10 % от общего объема строительства многоквартирных домов.

Третьим приоритетом государственной политики является **поддержка отдельных категорий граждан, которые нуждаются в улучшении жилищных условий**, но не имеют объективной возможности накопить средства на приобретение жилья.

Основной формой поддержки указанных категорий граждан будет предоставление социальных выплат на приобретение жилья, строительство индивидуального жилья, в том числе частичную или полную оплату первоначального взноса при получении ипотечного кредита на эти цели.

...

Собственникам, у которых нет иных жилых помещений, но они не являются малоимущими, предоставляется жилое помещение по договору найма на некоммерческих условиях. Собственникам, у которых нет иных жилых помещений и которые являются малоимущими, жилое помещение предоставляется по договору социального найма.

Четвертым приоритетом государственной политики будет **дальнейшее совершенствование условий приобретения жилья на рынке**, в том числе с помощью ипотечного кредитования.

Государственная политика по развитию рынка жилья будет направлена на обеспечение эффективного оборота жилья на рынке, снижения издержек при совершении сделок с жильем, усиление защиты жилищных прав.

...

Пятым приоритетом государственной политики является **улучшение качества жилищного фонда, повышение комфортности условий проживания**.

В рамках данного приоритета будут реализованы меры по обеспечению комфортных условий проживания и предоставлению жилищно-коммунальных услуги по доступным ценам для собственников и нанимателей жилых помещений в многоквартирных домах, в том числе, меры по:

- обеспечению проведения капитального ремонта многоквартирных домов, в том числе для увеличения уровня их благоустройства (обеспеченности коммунальными услугами), существенного повышения их энергетической эффективности, путем внедрения устойчивых механизмов и инструментов финансовой поддержки проведения реконструкции и капитального ремонта;

- улучшению качества управления и содержания общего имущества многоквартирных домов путем поддержки объединений собственников жилья и развития конкуренции в сфере управления жилой недвижимостью;

- обеспечению доступности для населения стоимости жилищно-коммунальных услуг за счет реализации мер по энергоресурсосбережению и повышению эффективности социальной поддержки населения;

- совершенствованию системы государственного учета жилищного фонда, контроля и надзора за техническим состоянием жилых зданий.

...

**Шестым приоритетом** государственной политики является **модернизация и повышение энергоэффективности объектов коммунального хозяйства.**

В соответствии с **Указом** Президента РФ от 7 мая 2012 г. N 600 "О мерах по обеспечению граждан РФ доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг" будут реализованы меры по обеспечению благоприятных условий для привлечения частных инвестиций в сферу жилищно-коммунального хозяйства в целях решения задач модернизации и повышения энергоэффективности объектов коммунального хозяйства, в том числе установление долгосрочных (не менее чем на три года) тарифов на коммунальные ресурсы, а также определение величины тарифов в зависимости от качества и надежности предоставляемых ресурсов.

...

#### **4. Перечень показателей (индикаторов) Государственной программы**

Состав показателей (индикаторов) Государственной программы определен исходя из принципа необходимости и достаточности информации для характеристики достижения целей и решения задач Государственной программы.

Достижение целей Государственной программы будет обеспечено путем решения следующих задач и достижения следующих целевых значений показателей (индикаторов).

Продолжение прил. Г

Задачи Государственной программы	Показатели (индикаторы) Государственной программы
1	2
<p>Вовлечение в оборот земельных участков в целях строительства жилья экономкласса</p>	<p>обеспечение объема ввода жилья в 2015 году до 71 млн. кв. м общей площади жилья в год, в 2017 году - 79 млн. кв. м общей площади жилья в год, к 2020 году - до 92 млн. кв. м общей площади жилья в год;</p> <p>достижение доли семей, желающих улучшить свои жилищные условия, обеспеченных доступным и комфортным жильем в 2015 году - 22,5 %, в 2017 году - 37 %, в 2020 году - 60 %;</p> <p>площадь земельных участков, вовлеченных Фондом "РЖС" в оборот в соответствии с <a href="#">Федеральным законом "О содействии развитию жилищного строительства"</a> для жилищного строительства, в том числе строительства жилья экономического класса, включая малоэтажное строительство, из находящихся в федеральной собственности земельных участков - не менее 7,5 тыс. га ежегодно в период 2013-2020 годов;</p> <p>общая площадь земельных участков Фонда РЖС, предоставленных для жилищного строительства и комплексного освоения в целях жилищного строительства - 4 тыс. га в 2013 года, в период 2014-2020 годов - 5 тыс. га ежегодно;</p> <p>объем жилья, введенного в эксплуатацию на земельных участках, предоставленных Фондом РЖС в соответствии с <a href="#">Федеральным законом "О содействии развитию жилищного строительства"</a>, при реализации проектов жилищного строительства (нарастающим итогом) - не менее 5 млн. кв. м до конца 2015 года, не менее 12 млн. кв. м до конца 2017 года, не менее 30 млн. кв. м до конца 2020 года.</p>
<p>Создание условий для активного участия в жилищном строительстве жилищных некоммерческих объединений граждан и индивидуальных застройщиков</p>	
<p>Содействие внедрению новых современных, энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий в жилищное строительство и производство строительных материалов, используемых в жилищном строительстве</p>	<p>количество разработанных комплектов проектной документации малоэтажных жилых домов с применением энергоэффективных и экологически чистых технологий и материалов - не менее 60 единиц до конца 2015 года, сохранение значения данного показателя к 2018 и 2020 годам</p>
<p>Развитие механизмов кредитования жилищного строительства и строительства коммунальной инфраструктуры</p>	<p>Снижение средней стоимости одного квадратного м жилья на первичном рынке, с учетом индекса-дефлятора на соответствующий год по виду экономической деятельности "строительство" (в %х к уровню 2012 года) - в 2015 году - 10,6 %, в 2018 году - 20 %, в 2020 году - 20 %;</p> <p>коэффициент доступности жилья (соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. м и среднего годового совокупного денежного дохода семьи, состоящей из 3 человек) - 2,5 года в 2015 году, 2,1 года в 2017 году, 1,8 года в 2020 году;</p> <p>доля семей, имеющих возможность приобрести жилье,</p>

Продолжение прил. Г

1	2
	соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств до 30 % в 2015 году, до 50 % к 2018 году, доля заемных средств в общем объеме капитальных вложений в системы теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод - 16,5 % в 2015 году, 30 % к 2018 году, сохранение значения данного показателя к 2020 году на уровне 30 %
Повышение доступности ипотечных жилищных кредитов для населения;	количество предоставленных в год ипотечных жилищных кредитов - 714 тыс. штук в 2015 году, 815 тыс. штук в 2018 году, 868 тыс. штук в 2020 году; превышение среднего уровня процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту (в рублях) над индексом потребительских цен в 2015 году до уровня не более 3,6 %, к 2018 году - до уровня не более 2,2 %, к 2020 году - до уровня не более 2,2 %; поддержание значения данного показателя на уровне не менее 50 % в 2020 году
Содействие формированию рынка арендного жилья и развитие некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода;	доля ввода жилья в арендных многоквартирных домах от общей площади ввода жилья в многоквартирных домах - 7,4 % до конца 2015 года, 8,8 % - до конца 2017 года, 10 % к 2020 году
Переселение граждан из закрытых административно-территориальных образований	доля семей, обеспеченных жильем, от количества семей в ЗАТО, состоявших на учете по улучшению жилищных условий по состоянию на 2011 год - по 1,23 % ежегодно
Расселение аварийного жилищного фонда	переселение семей из аварийного жилищного фонда - 714,0 тыс. человек в период 2013-2015 годов, 301,9 тыс. человек в период 2016-2020 годов.
Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством, обеспечение жильем и предоставление государственной поддержки на приобретение жилья молодым семьям	количество семей граждан, улучшивших жилищные условия, из числа отдельных установленных категорий: 201,99 тыс. семей в 2013-2015 годов, в том числе 30,0 тыс. семей ветеранов ВОВ, 15,56 тыс. семей инвалидов и ветеранов, 105,1 тыс. молодых семей в рамках ФЦП "Жилище" на 2011-2015 годы, 51,34 тыс. семей граждан, относящихся к категориям, установленным федеральным законодательством, улучшивших жилищные условия в рамках реализации подпрограммы "Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством" ФЦП "Жилище" на 2011-2015 годы; 120,94 тыс. семей в 2016-2017 годах, 10,38 тыс. семей инвалидов и ветеранов, 72,20 тыс. молодых семей в рамках ФЦП "Жилище" на 2016-2020 годы, 38,36 тыс. семей граждан, относящихся к категориям, установленным федеральным законодательством, улучшивших жилищные условия в рамках реализации подпрограммы "Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством" ФЦП "Жилище" на 2016-2020 годы; 253,6 тыс. семей в 2018-2020 годах, 15,56 тыс. семей инвалидов и ветеранов, 180,5 тыс. молодых семей в рамках ФЦП "Жилище" на 2016-2020 годы, 57,54 тыс. семей граждан,

Продолжение прил. Г

1	2
	относящихся к категориям, установленным федеральным законодательством, улучшивших жилищные условия в рамках реализации подпрограммы "Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством" ФЦП "Жилище" на 2016-2020 годы
Создание условий для увеличения объема капитального ремонта и модернизации жилищного фонда для повышения его комфортности и энергоэффективности	доля капитально отремонтированных многоквартирных домов : 2015 год - 3,6 %; 2017 год - 6,2 %; 2020 год - 11,6 %; улучшение жилищных условий на основе программы финансирования капитального ремонта многоквартирных домов в период 2013-2015 годов для 2,94 млн. человек, в период 2016-2020 годов для 13,08 млн. человек
Повышение эффективности, качества и надежности поставки коммунальных ресурсов, в том числе путем привлечения долгосрочных частных инвестиций	доля заемных средств в общем объеме капитальных вложений в системы теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения и очистки сточных вод: 2015 год - 16,5 %; 2017 год - 30 %; 2020 год - 30 %;
Стимулирование рационального потребления коммунальных услуг населением	темп изменения объема потребления холодной и горячей воды населением и бюджетофинансируемыми организациями по сравнению с предшествующим годом снижение на 10,1 процент в период 2013-2015 годов, снижение на 6,5 % в период 2016-2017 годов; снижение на 6,5 % в период 2018-2020 годов доля расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг в семейном доходе - не более 12 % в 2015 году; не более 11 % в 2020 году
Обеспечение населения питьевой водой, соответствующей требованиям безопасности и безвредности, установленным санитарно-эпидемиологическими правилами	снижение удельного веса проб воды, отбор которых произведен из водопроводной сети и которые не отвечают гигиеническим нормативам по санитарно-химическим показателям, - 15,2 % в 2015 году, 14,4 % в 2017 году, 13,6 % в 2020 году; увеличение доли сточных вод, очищенных до нормативных значений, в общем объеме сточных вод, пропущенных через очистные сооружения, - 51 процент в 2015 году, 53 % в 2017 году, 55 % в 2020 году; снижение доли уличной водопроводной сети, нуждающейся в замене, в суммарной протяженности уличной водопроводной сети, - 36 % в 2015 году, 28 % в 2017 году, 25 % в 2020 году; снижение доли утечек и неучтенного расхода воды в общем объеме поданной воды - 18 % в 2015 году, 16 % в 2017 году, 15 % в 2020 году; снижение доли уличной канализационной сети, нуждающейся в замене, в суммарной протяженности уличной канализационной сети - 31 процент в 2015 году, 27 % в 2017 году, 25 % в 2020 году

## **5. Основные ожидаемые конечные результаты Государственной программы**

Реализация Государственной программы должна привести к созданию комфортной среды обитания и жизнедеятельности для человека, обеспечению населения доступным и качественным жильем.

В результате реализации Государственной программы к 2020 году должен сложиться качественно новый уровень состояния жилищной сферы, характеризующийся следующими целевыми ориентирами: создание безопасной и комфортной среды проживания и жизнедеятельности человека:

1. Создание условий для улучшения демографической ситуации в стране, реализации эффективной миграционной политики, снижения социальной напряженности в обществе;

2. Увеличение доли граждан, имеющих возможность с помощью собственных и заемных средств приобрести или снять необходимое жилье на рынке, построить индивидуальное жилье;

3. Снижение доли домохозяйств, совместно проживающих в одном жилом помещении;

4. Достижение такого уровня расселения в жилых помещениях, при котором среднее количество комнат в фактически занятых жилых помещениях будет соответствовать среднему количеству лиц, проживающих в таких помещениях;

5. Отсутствие ветхого и аварийного жилищного фонда, снижение среднего уровня износа жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры до нормативного уровня;

6. Приведение жилищного фонда к состоянию, отвечающему современным условиям энергоэффективности, экологическим требованиям, а также потребностям отдельных групп граждан (многодетные семьи, пожилые люди, инвалиды и т.д.);

7. Снижение уровня потерь при производстве, транспортировке и распределении коммунальных ресурсов до уровня стандартов Европейского Союза;

8. Повышение удовлетворенности населения РФ уровнем жилищно-коммунального обслуживания;

9. Достижение средней обеспеченности общей площадью жилья на уровне 25 - 27 кв. м общей площади на человека в 2015 году и 28 - 35 кв. м - к 2020 году;



## Продолжение прил. Г

10. достижение уровня обеспеченности жилыми помещениями до 440-470 жилых помещений на 1000 человек;

11. Формирование эффективного рынка арендного жилищного фонда и развитие некоммерческого арендного жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода;

12. снижение стоимости одного квадратного м жилья на 20 % к 2018 году путем увеличения ввода в эксплуатацию жилья экономкласса.

13. создание к 2018 году для граждан РФ возможности улучшения жилищных условий не реже одного раза в 15 лет.

Таким образом, в результате реализации мероприятий государственной программы к 2020 году будет сформирован эффективный рынок жилья, который в сочетании с эффективными и адекватными мерами государственной поддержки отдельных категорий граждан обеспечит комфортную среду проживания и жизнедеятельности для всех жителей РФ.

...

Строительство жилья будет проводиться, в основном, частными коммерческими застройщиками, действующими в условиях свободной конкуренции, в том числе с привлечением частных подрядных строительных организаций. Некоммерческие частные застройщики (индивидуальные застройщики, кооперативы, некоммерческие организации, строящие и предоставляющие жилье в некоммерческий наем) будут получать государственную поддержку при условии строительства жилья экономического класса.

...

Будет сформирована сбалансированная структура жилищного фонда различных видов использования для всех категорий граждан.

При сохранении преобладания частного жилищного фонда, в котором проживают собственники - физические лица, в структуре жилищного фонда по видам использования заметное место займет фонд кооперативов, а также жилищный фонд, предоставляемый по договорам найма, социального найма, а также некоммерческого найма. Предполагается, что к 2020 году доля жилищного фонда кооперативов составит около 3 % всего жилищного фонда. Прогнозируется, что к 2020 году доля частного арендного жилищного фонда составит около 15 % всего жилищного фонда, в том числе доля жилья, сдаваемого внаем юридическими лицами (коммерческими и некоммерческими организациями), - 5-7 %.

Предполагается, что размер государственного и муниципального жилищного фонда социального использования составит к 2020 году более 500 млн. кв. м, или около 13 % площади жилищного фонда (около 10 млн. жилых единиц, или 16 % от общего числа жилых единиц).

Достигнутый к 2020 году объем муниципального жилищного фонда социального использования и меры по ограничению его использования на льготных условиях нанимателями, не являющимися малоимущими, позволят обеспечивать жильем социального использования граждан, признанных нуждающимися в улучшении жилищных условий, в течение 3-5 лет после постановки на учет.

## **6. Сроки и этапы реализации Государственной программы**

Государственная программа будет реализовываться в период 2013-2020 годы. Значительная часть мероприятий Государственной программы реализуется в рамках **федеральной целевой программы "Жилище"** на 2011-2015 годы, а также **федеральной целевой программы "Чистая вода"** на 2011 - 2017 годы. Кроме того, **Указом Президента РФ от 7 мая 2012 года N 600 "О мерах по обеспечению граждан РФ доступным комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг"** предусмотрены целевые ориентиры, которые должны быть достигнуты до 2018 года.

В этой связи предусматривается три контрольных этапа реализации Государственной программы:

- этап 1: - 2013-2015 годы;
- этап 2:- 2016-2017 годы;
- этап 3:- 2018-2020 годы.

В рамках первого этапа будут разработаны и приняты нормативные правовые акты, регулирующие деятельность некоммерческих объединений граждан в жилищной сфере, некоммерческих организаций, предоставляющих жилье в наем и другие, том числе основные технические регламенты.

Основные результаты первого этапа:

1. Увеличение объемов ввода жилья до 71 млн. кв. м в 2015 году;
2. Завершение разработки и принятия документов территориального планирования и градостроительного зонирования;
3. Совершенствование нормативно-правовой базы в целях создания благоприятных условий для привлечения частных инвестиций в жилищно-коммунальное хозяйство;
4. Утверждение органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления программ комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры и входящих в их состав схем водоснабжения и водоотведения и теплоснабжения;

5. Формирование региональных систем капитального ремонта многоквартирных домов;

6. Отработка механизмов координации поддержки жилищного строительства, оказываемой со стороны институтов развития (Фонд "РЖС", ОАО "АИЖК", Фонд ЖКХ, Внешэкономбанк);

7. Развитие кредитно-финансовых механизмов жилищного строительства и модернизации коммунальной инфраструктуры;

8. Формирование конкурентного профессионального рынка услуг по управлению жилой недвижимостью;

9. Завершение бесплатной приватизации государственного и муниципального жилищного фонда;

10. Завершение переселения граждан из жилищного фонда, признанного аварийным по состоянию на 1 января 2012 года;

11. Поэтапное выполнение обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, определенных федеральным законодательством.

По итогам реализации первого этапа Государственной программы, основные направления реализации государственной жилищной политики будут уточнены с учетом результатов мониторинга их эффективности, роста доходов населения, достигнутых темпов увеличения доступности жилья для различных категорий граждан, объемов жилищного строительства, ипотечного жилищного кредитования. Также будут сформулированы предложения по продолжению реализации мероприятий **федеральной целевой программы "Жилище"** на 2011-2015 годы на период 2016-2020 годов в рамках аналогичной федеральной целевой программы.

Основные результаты второго этапа:

1. Увеличение объемов жилищного строительства до 79 млн. кв. м в 2017 году;

2. Увеличение количества выдаваемых ипотечных кредитов до 815 тысяч в год;

3. Снижение показателя превышения среднего уровня процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту (в рублях) по отношению к индексу потребительских цен до уровня не более 2,2 процентных пункта;

4. Снижение стоимости одного квадратного м жилья на 20 % путем увеличения объема ввода жилья экономического класса;

5. Увеличение доли заемных средств в общем объеме капитальных вложений в системы теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод до 30 %;

## Продолжение прил. Г

6. Увеличение доли объектов коммунальной инфраструктуры, находящихся в управлении частных организаций на условиях концессии или долгосрочной аренды;

7. переход организаций коммунального комплекса на долгосрочное тарифное регулирование;

8. улучшение показателей качества, надежности, безопасности и энергоэффективности поставляемых коммунальных ресурсов.

Основные результаты третьего этапа:

1. Увеличение объемов жилищного строительства до 92 млн. кв. м в 2020 году;

2. Обеспечение устойчивого и эффективного функционирования всех институтов рынка жилья и жилищного строительства, обеспечивающих баланс спроса и предложения на рынке жилья, в том числе в сегменте жилья экономического класса;

3. Функционирование с поддержкой государства кредитно-финансовых механизмов проведения капитального ремонта и реконструкции многоквартирных домов;

4. Завершение перехода при строительстве, реконструкции и капитальном ремонте жилых домов на соответствующие европейскому стандарту нормы энергоэффективности зданий;

5. Обеспечение мер государственной поддержки обеспечения жильем установленных категорий граждан;

6. Сокращение объемов жилищного фонда, требующего проведения капитального ремонта;

7. Снижение издержек при производстве и поставке коммунальных ресурсов за счет повышения энергоэффективности, внедрения современных форм управления и, как следствие, снижение себестоимости коммунальных услуг.

...

12. Обоснование объема финансовых ресурсов, необходимых для реализации Государственной программы

Общий объем финансового обеспечения реализации Государственной программы в 2013-2020 годах составляет 2 415 238 978,1 тыс. рублей (в текущих ценах) за счет всех источников финансирования, в том числе за счет средств федерального бюджета – 558 228 678,4 тыс. рублей. Прогнозная оценка бюджетных ассигнований за счет средств консолидированных бюджетов субъектов РФ составляет 643 835 409,2 тыс. рублей, за счет внебюджетных источников – 1 213 174 890,5 тыс. рублей.

...

13. Анализ рисков реализации государственной программы  
и описание мер управления рисками реализации  
государственной программы

К рискам реализации Государственной программы, которыми могут управлять ответственный исполнитель и соисполнители Государственной программы, уменьшая вероятность их возникновения, следует отнести следующие.

**1. Институционально-правовой риск**, связанный с отсутствием законодательного регулирования или недостаточно быстрым формированием институтов, предусмотренных Государственной программой (например, развитие коммунальной инфраструктуры в рамках проектов государственно-частного партнерства, финансирование капитального ремонта многоквартирных домов, коммерческий и некоммерческий наем жилья, жилищно-строительная кооперация и другие), что может привести к невыполнению программы в полном объеме. Данный риск можно оценить как высокий, поскольку формирование новых институтов в рамках программы не только в большинстве случаев требует законодательного регулирования, но, как показывает предыдущий опыт, также может потребовать значительных сроков практического внедрения.

**2. Операционные риски**, связанные с ошибками управления реализацией программы, в том числе отдельных ее исполнителей, неготовности организационной инфраструктуры к решению задач, поставленных программой, что может привести к нецелевому и/или неэффективному использованию бюджетных средств, невыполнению ряда мероприятий программы или задержке в их выполнении. Данный риск может быть качественно оценен как умеренный, поскольку опыт реализации, например ФЦП "Жилище" на 2002-2010 годы, показывает возможность успешного управления данным риском.

**3. Риск финансового обеспечения**, который связан с финансированием Государственной программы в неполном объеме, как за счет бюджетных, так и внебюджетных источников. Данный риск возникает по причине значительной продолжительности Государственной программы, а также высокой зависимости ее успешной реализации от привлечения внебюджетных источников. Однако, учитывая формируемую практику программного бюджетирования в части обеспечения

...

Продолжение прил. Г  
реализации программы за счет средств бюджетов, а также предусмотренные программой меры по созданию условий для привлечения средств внебюджетных источников, риск сбоев в реализации программы по причине недофинансирования можно считать умеренным.

Реализации Государственной программы также угрожают следующие риски, которые связаны с изменениями внешней среды и которыми невозможно управлять в рамках реализации программы.

**1. Риск ухудшения состояния экономики**, что может привести к снижению бюджетных доходов, ухудшению динамики основных макроэкономических показателей, в том числе повышению инфляции, снижению темпов экономического роста и доходов населения. Учитывая достаточно высокую зависимость экономики России от мировых цен на углеводородные ресурсы, а также опыт последнего финансово-экономического кризиса, который оказал существенное негативное влияние на динамику основных показателей жилищного строительства, ипотечного жилищного кредитования, такой риск для реализации программы может быть качественно оценен как высокий.

**2. Риск возникновения обстоятельств непреодолимой силы**, в том числе природных и техногенных катастроф и катаклизмов, что может привести к существенному снижению состояния жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры в отдельных регионах или муниципалитетах, а также потребовать концентрации средств федерального бюджета на преодоление последствий таких катастроф. На качественном уровне такой риск для программы можно оценить как умеренный.

Меры управления рисками реализации Государственной программы основываются на следующих обстоятельствах:

1. Наибольшее отрицательное влияние из вышеперечисленных рисков на реализацию Государственной программы может оказать реализация институционально-правового и риска ухудшения состояния экономики, которые содержат угрозу срыва реализации Государственной программы. Поскольку в рамках реализации программы отсутствуют рычаги управления риском ухудшения состояния экономики, наибольшее внимание будет уделяться управлению институционально-правовым рискам.

2. Управление рисками реализации Государственной программы, которыми могут управлять ответственный исполнитель и соисполнители Государственной программы, должно соответствовать задачам и полномочиям существующих органов государственной власти и

организаций, задействованных в реализации Государственной программы.

Управление рисками реализации Государственной программы будет осуществляться путем координации деятельности всех субъектов, участвующих в реализации Государственной программы: федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, а также Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства, открытого акционерного общества "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию", государственной корпорации "Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства". Ответственность за координацию деятельности для управления рисками и для достижения целей и конечных результатов Государственной программы в целом будет осуществляться в рамках Координационного совета по реализации приоритетного национального проекта "Доступное и комфортное жилье - гражданам России" при Госстрое (далее – Координационный совет), который станет правопреемником Координационного совета Министерства регионального развития РФ.

...

Продолжение прил. Г  
Таблица

Сведения о показателях (индикаторах) государственной программы РФ "Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ" (извлечение)

N п/п	Наименование показателя	Значения показателей (индикаторов)										
		ед. изм.	отчетный год 2011	текущий год 2012	очередной год 2013	первый год план. периода 2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Государственная программа												
1	Годовой объем ввода жилья	млн. кв. м	63	63	64	68	71	75	79	83	88	92
2	Годовой объем ввода жилья, соответствующего стандартам экономкласса	млн. кв. м	25	30	35	40	42,6	45	47,4	49,8	52,8	55,2
3	Доля семей, желающих улучшить свои жилищные условия, обеспеченных доступным и комфортным жильем.	%	н/д	н/д	7,5	15	22,5	30	37	45	52	60
9	Снижение средней стоимости 1 кв.м жилья на первичном рынке, с учетом индекса-дефлятора на соответствующий год по виду экономической деятельности "строительство" (в % к уровню 2012 года)	процент	-	-	3,6	7,2	10,6	13,8	17,0	20,0	20,0	20,0
СПРАВОЧНО:												
	Средняя стоимость 1 кв.м жилья на первичном рынке	руб.	43686,0	46831,4	48330,0	49731,6	51173,8	52657,8	54184,9	55756,3	59045,9	62116,3



Продолжение прил. Г

	Средняя стоимость 1 кв.м жилья на первичном рынке в 2012 году с учетом индекса-дефлятора на соответствующий год по виду экономической деятельности "строительство"	руб.	43686,0	46831,4	50156,4	53567,1	57209,6	61099,9	65254,7	69692,0	73803,8	77641,6
10	Коэффициент доступности жилья (соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. м и среднего годового совокупного денежного дохода семьи, состоящей из 3 человек)	лет	4,3	4,2	3,0	2,7	2,5	2,3	2,1	1,9	1,9	1,8
11	Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жильем помешениями, с помощью собственных и заемных средств	%	19	23	25	27	30	32	37	40	45	50
12	Количество предоставленных ипотечных жилищных кредитов	тыс. штук	0	650	671	692	714	746	780	815	841	868
13	Превышение среднего уровня процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту (в рублях) над индексом потребительских цен	+/- процентных пунктов	5,8	5,5	5,1	4,3	3,6	3,1	2,6	2,2	2,2	2,2
14	<i>Доля ввода жилья в арендных многоквартирных домах от общей площади ввода жилья в многоквартирных домах</i>	%	0	2	3,8	5,6	6,7	7,4	8	8,8	9,4	10
16	Количество семей граждан, улучшивших жилищные условия, из числа отдельных установленных категорий	тыс. семей	108,67	87,83	83,67	57,85	60,47	60,47	60,47	60,47	60,47	60,47

## Продолжение прил. Г

Подпрограмма 1 "Создание условий для обеспечения доступным и комфортным жильем граждан России"												
Основное мероприятие 1.4. Создание условий для развития рынка доступного жилья, развития жилищного строительства, в том числе строительства жилья экономкласса, включая малоэтажное строительство												
29	Коэффициент доступности жилья	лет	4,3	4,2	3,0	2,7	2,5	2,3	2,1	1,9	1,9	1,8
30	Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилищными помещениями, с помощью собственных и заемных средств	%	19	23	25	27	30	32	37	40	45	50
31	Годовой объем ввода жилья	млн кв. м	63	63	64	68	71	75	79	83	88	92
32	Годовой объем ввода жилья, соответствующего стандартам экономкласса	млн. кв. м	25	30	35	40	42,6	45	47,4	49,8	52,8	55,2
Основное мероприятие 1.7. Содействие формированию рынка доступного арендного жилья и развитие некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода												
39	Доля ввода жилья в арендных многоквартирных домах от общей площади ввода жилья в многоквартирных домах	%	0	2	3,8	5,6	6,7	7,4	8	8,8	9,4	10

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОХОДНЫХ ДОМОВ В РОССИИ.....	5
1.1. Понятие «доходный дом» .....	5
1.2. Актуальность реализации проектов строительства доходных домов в России .....	7
1.3. Законодательная основа формирования рынка арендного жилья.....	12
1.4. Налоговые льготы при строительстве доходных домов .....	14
2. АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОХОДНЫХ ДОМОВ.....	18
2.1. Зарубежный опыт строительства доходных домов .....	18
2.1.1. Зарубежный рынок аренды жилья .....	18
2.1.2. Доходные дома в Европе .....	25
2.1.3. Доходные дома в Германии.....	26
2.2. Доходные дома в современной России .....	36
2.2.1. Московские доходные дома XXI века.....	36
2.2.2. Доходные дома в Санкт-Петербурге.....	37
2.2.3. Доходные дома в регионах России.....	38
3. ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОХОДНЫХ ДОМОВ В РОССИИ .....	47
3.1. Программа АИЖК «Арендное жилье» .....	47
3.2. Государственная программа Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» .....	60
3.3. Подпрограмма «Развитие рынка арендного жилья» Долгосрочной целевой программы «Развитие жилищного строительства в Республике Татарстан на 2011-2015 годы» .....	68
4. ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛИЩНОЙ АРЕНДЫ В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ .....	78
4.1. Анализ рынка жилищной аренды г.Пензы .....	78
4.2. Основные проблемы развития рынка арендного жилья в г. Пензе и области .....	95
5 ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА АРЕНДЫ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЧЕРЕЗ РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОХОДНЫХ ДОМОВ В РОССИИ И ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	98

5.1. Анализ основных проблем реализации проектов доходных домов в России .....	98
5.2. Перспективы доходных домов на российском рынке недвижимости.....	99
5.3. Программные аспекты развития рынка аренды жилья от государства.....	101
5.4 Развитие рынка коммерческой и социальной аренды как элемент жилищной политики в Пензенской области .....	110
5.5. Оценка доходности проекта строительства доходного дома в г.Пензе .....	121
6. ПРАВОВАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПРОЕКТНЫХ РЕШЕНИЙ .....	127
6.1. Законодательная основа понятия «доходный дом».....	127
6.2. Типовые договоры аренды.....	133
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	138
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	140
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	145

Научное издание

Попова Инна Викторовна

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОХОДНЫХ ДОМОВ В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Монография

В авторской редакции

Верстка Т.Ю. Симутина

Подписано в печать 27.11.13. Формат 60×84/16.  
Бумага офисная «Снегурочка». Печать на ризографе.  
Усл. печ. л.10,92. Уч.-изд. л.11,75. Тираж 500 экз. 1-й завод 100 экз.  
Заказ № 242.

---

Издательство ПГУАС.  
440028, г.Пенза, ул. Г. Титова, 28.