

Строить нужно — продавать нельзя

Выход жилья некоммерческого найма на рынок не повлияет на ставки «классической» аренды, но в перспективе сформирует практику цивилизованного найма





Апарт-отель YES в Санкт-Петербурге

С принятием закона о некоммерческом найме застройщикам открываются перспективы в жилищном сегменте с устойчивыми денежными потоками, низкой доходностью, госпривилегиями и сложной финансовой инженерией в виде микса из средне- и долгосрочных инструментов привлечения капитала. Агентами изменений на рынке арендного жилья станут АИЖК, его дочерние структуры, их банки-партнеры и крупнейшие застройщики доступного жилья. По мнению экспертов, в перспективе появление альтернативы — профессионального защищенного найма — стимулирует развитие и сегмента коммерческого найма. Пока что легальные доходные дома имеют перспективу роста преимущественно на столичных рынках, в сегменте бизнес-класса, составляя конкуренцию гостиницам и теневому рынку найма.

Апартаменты: жить или вложить?

По разным оценкам, без учета социального найма лишь 5-7% жилищного фонда в России регулярно сдается, и менее 1% сдается легально. Если исключить нелегальный найм, то цивилизованных форматов жилья коммерческого найма в России немного: доходные дома (краткосрочный и долгосрочный найм) и апарт-отели (апартаменты/номер можно купить для проживания или сдавать в аренду при помощи управляющей компании).

Перспективы развития апарт-отелей благоприятны в крупных городах страны — Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Казани. Первые объекты в столице были сданы в эксплуатацию в 2008 году. По данным компании Hospitality Management, в 2013 г. общее совокупное предложение апартаментов (реализованные и строящиеся объекты) в Москве составляло 56 проектов общей площадью свыше 1,2 млн кв. м, в Северной столице — меньше на несколько порядков. Управление апартаментами осуществляют три основных типа

компаний: управляющие компании, непосредственно созданные застройщиками для обслуживания собственных объектов, профессиональные УК, специализирующиеся на управлении зданиями, и гостиничные операторы. Как отмечает *председатель по жилой недвижимости Гильдии управляющих и девелоперов (ГУД), руководитель сети апарт-отеля YES Александр Погодина*, в России часто апарт-отелями называют обычные многоквартирные дома. Кроме того, на морских курортах России, к примеру, в Краснодарском крае и Калининградской области, есть небольшие несетевые апарт-отели. Однако «правильными» их нельзя назвать из-за отсутствия дополнительного сервиса. Апарт-отель с качественным сервисом — достаточно редкое явление для России. По словам эксперта, один из первых апарт-отелей в мировом понимании — апарт-отель YES, который в Санкт-Петербурге построила ГК «Пионер».

— Арендное жилье — привлекательный сегмент для инвестиций, — считает Александр Погодин. — По статистике, почти в любом жилом проекте примерно 15–20% покупается в инвестиционных целях. В среднем инвесторы апарт-отелей могут рассчитывать на доходность до 20% годовых. Все зависит от местоположения и характеристик объекта: уровня сервиса, дополнительного комплекса услуг, ценовой политики компании. Большая часть апартаментов приобретает не для получения дохода, а для собственного проживания, считают власти Москвы. И если апартаменты используются как жилые помещения, то рядом с ними должны быть построены школы, детские сады и поликлиники.

— Стоимость арендного жилья или апартаментов ниже традиционной квартиры, — говорит г-н Погодин. — Это преимущество, которое привлекает покупателей и арендаторов. Введение нормативов по обеспечению проектов такого рода социальной инфраструктурой неизбежно приведет к росту стоимости. Вместе с тем исследования свидетельствуют, что в нынешнем состоянии рынка объекты арендного жилья в первую очередь интересны экспатам,



Система доходных домов «Рублево-Мякинино» (Москва)

Большая часть апартаментов приобретает не для получения дохода, а для собственного проживания. Если апартаменты используются как жилые помещения, то рядом с ними должны быть построены школы, детские сады и поликлиники.

студентам, молодым семьям, для которых социальная инфраструктура не имеет решающего значения. Ко всему прочему проекты арендного жилья, как правило, не являются комплексным освоением территорий и расположены в развитых городских районах с действующей социальной инфраструктурой. С учетом аудитории, масштабов строительства и на фоне вероятного повышения стоимости в результате введение нормативов выглядит неоправданным. Более того, это может «заморозить» дальнейшее развитие сегмента арендного жилья. Сегмент доходных домов коммерческого найма развивается менее активно. Один из наиболее крупных проектов стартовал в 2011 г. в Москве. Инвестиционная группа компаний ASG вывела на рынок систему доходных домов «Рублево-Мякинино», в которую входят свыше 400 апартаментов (40 тыс. кв. м). По классу все апартаменты делятся на три группы (30% — стандартные, 50% — бизнес-класс и 20% — элитные). Проект

ориентирован на запросы московского рынка, поэтому он выстроен в формате бизнес-класса с прогнозируемой доходностью в 7–10%. Он рассчитан на 5 лет, и общий объем инвестиций составляет более 2 млрд рублей. Средняя ставка при долгосрочной аренде — от 1,5 тыс. руб./кв. м в месяц; при краткосрочной — от 4 тыс. руб./кв. м в месяц. — По сданным в эксплуатацию объектам системы загрузка составляет около 100%, — отмечает *генеральный директор УК «АС Менеджмент» Роберт Хайруллин*. — Основные наши клиенты — это экспаты и корпорации, сотрудники которых вынуждены переезжать на новые места работы. Мы находимся в непосредственной близости от выставочного центра «Крокус Экспо», и график их мероприятий влияет и на нашу деятельность. У нас есть несколько типов краткосрочных клиентов. Это командировочные сотрудники, для которых важно нахождение объекта, также у нас часто проходят корпоративные мероприятия. Еще один арендный проект ASG планирует реализовать в составе



Сравнительные характеристики финансовых показателей в объектах коммерческого и некоммерческого найма

Финансовые показатели	Коммерческий найм	Некоммерческий найм
Средняя арендная ставка	1500 руб./кв. м/месяц*	200-300 руб./кв. м/месяц
Срок окупаемости	От 5 лет	До 20 лет
Доходность	7-10%	Менее 5%
Модель оплаты услуг	Арендатор вносит плату за первый месяц вперед, а также страховой депозит в размере месячной платы по договору найма	Арендатор заключает договор сроком от 3 до 10 лет. Размер платы может изменяться не чаще одного раза в три года, за исключением ежегодной индексации размера платы

* При долгосрочном найме.

Источник: Инвестиционная группа компаний ASG, открытые источники

многофункционального комплекса в Казани (квартал семейного отдыха), который будет разделен на торгово-развлекательную и жилую зоны. Последняя включает гостиницу, доходные дома (малогабаритные квартиры для приезжих специалистов, студентов) и инфраструктуру (кафетерии, тренажерный зал, отделения банков и т.д.).

Доходные дома как альтернатива ипотеке

Строительство некоммерческого арендного жилья — новый сегмент рынка, который до принятия закона о некоммерческом найме развивался с подачи АИЖК и Минрегионразвития РФ. В 2012 г. институт развития разработал кредитный продукт «Арендное жилье» и запустил программу для формирования фондов наемного жилья, в которой сегодня участвуют порядка 30 российских регионов. Как показывает опыт, региональные власти освобождают застройщиков от налога на имущество и компенсируют затраты на оплату ипотечного кредита. Затем региональный оператор или предприятие создает некоммерческую организацию (НКО), которая выкупает жилье с помощью ипотечного кредита АИЖК. Кредит выдается на 20 лет под залог квартир и погашается за счет арендных платежей. В зависимости от объекта срок окупаемости по продукту «арендное жилье» может варьироваться от 7 до 20 лет.

— Рынок арендного жилья будет развиваться с помощью механизма выкупа закладных и выпуска ипотечных ценных бумаг, — отмечал в ходе Всероссийского совещания по развитию жилищного строительства гендиректор АИЖК Александр Семьяка. — Застройщики таких домов будут занимать на свои проекты у банков, а АИЖК — выкупать закладные или рефинансировать проекты за счет ипотечных ценных бумаг. Всего в рамках программы АИЖК по развитию рынка арендного жилья может быть построено 70 тыс. квартир в 2014-2018 годы. Планируется, что ставка аренды в подобных квартирах будет на 20% меньше ежемесячного ипотечного платежа за аналогичную квартиру. Одним из первых частных инвесторов, заявившем о намерениях участвовать в программе АИЖК, стала ГК «ИНТЕКО», планирующая строить арендное жилье в пяти регионах — Москве, Подмосковье, Петербурге, Ленинградской и Ростовской областях. Согласно заключенному соглашению, не менее 10% жилья, построенного «ИНТЕКО» в ближайшие пять лет, будет предназначаться для передачи в наем или продажи в длительную рассрочку. По данным Ъ, под каждый проект «ИНТЕКО» создаст отдельную компанию, на баланс которой перейдут доходные дома. Затем эти компании выпустят многотраншевые облигации, эти бумаги выкупит АИЖК и, возможно,

уполномоченные агентством банки. Девелопер рассматривает возможность участия в качестве инвестора в закрытом паевом инвестиционном фонде недвижимости, создаваемом АИЖК в рамках пилотного проекта по развитию арендного жилья. С принятием закона о некоммерческом найме риски застройщиков подобного жилья снижаются, но есть и существенные условия: до 50% арендных площадей должно отдаваться в некоммерческий найм, а объект не может распродаваться поквартирно (см. подробности — в интервью гендиректора Фонда «Институт экономики города» Александра Пузанова на стр. 82). Инвесторам арендного жилья предоставляется ряд привилегий, в частности участки под строительство такого жилья без торгов, стоимость аренды участка приравнивается к ставке земельного налога, плата за электроэнергию и тепло — к тарифам для населения и т.д. Все нормы законодательства, регулирующие вопросы управления многоквартирными домами, распространяются и на наемный фонд некоммерческого использования. По мнению участников рынка, в проектах некоммерческого найма должна быть структура, занимающаяся управлением жильем. Выполнять функции обслуживания и управления арендного фонда могут и застройщики. Однако в отличие от апарт-отелей, где стоимость управления, по данным компании Hospitality Management, начинается от 75 руб./кв. м/месяц и выше, расценки на функции управления и обслуживания в некоммерческом найме, скорее всего, будут на порядок ниже. Это значит, что привлечь или создать профессиональную УК будет проблематично. — Думаю, что к 2015-2016 гг. ситуация на рынке мало чем изменится: нужны время для строительства жилья и работающие механизмы на местном уровне, чтобы привлечь инвесторов, — отмечает генеральный директор УК «АС Менеджмент» Роберт Хайруллин. — В частности, урегулировать вопрос по налоговым ставкам на такое имущество, так как сумма налога на новую квартиру для юрлица съедает львиную долю арендной платы за нее. Опять же только если государство сконцентрируется на вложениях в социальную и инженерную инфраструктуру, задача сделать из доходных домов полноценный коммерческий проект может быть выполнена. **Ъ**