

АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИИ



ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИССИИ СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ ПО ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКЕ
И ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМУ ХОЗЯЙСТВУ
Олег Михайлович Толкачёв

Постановка проблемы

Мир переживает смену экономической формации: от индустриального общества к пост-индустриальному через мировой экономической и цивилизационный кризис.

Выбор России – кардинальное изменение вектора развития экономики, стремительный рывок к постиндустриальному, информационному обществу. В противном случае – неизбежная деградация с возрастающими рисками развала страны.

Сегодня выбор пути сделан. Этот путь лежит через создание научно-технологических комплексов – инновационных кластеров, своеобразных «локусов будущего». Таким образом, в России начинает складываться ситуация, характерная для наиболее развитых стран мира, – когда в рамках одной страны соседствуют экономические кластеры разных формаций: аграрной, индустриальной, постиндустриальной. Для успешного функционирования всех этих кластеров необходим приток в них человеческого ресурса, а точнее – человеческого капитала. Интересы государства в современных условиях требуют резкого повышения мобильности населения. Сейчас эта мобильность во многом сдерживается отсутствием качественного, доступного жилья в месте предполагаемой работы. Решить проблему обеспечения людей достойным временным жильем невозможно без существования легального, цивилизованного рынка арендного жилья.

В настоящее время в нашей стране есть по крайней мере четыре категории квартиросъемщиков (нанимателей).

Во-первых, есть «старые» муниципальные квартиросъемщики, то есть те, кто не приватизировал квартиру и, следовательно, не менял свой статус. Их «хозяином», домовладельцем, у кото-

рого они снимали (и продолжают снимать) квартиру, ранее было государство (и в том случае, когда дом был «ведомственным»). В последнее время, после того как многие ведомства передали свое жилье муниципалитетам, основными российскими домовладельцами стали муниципалитеты. Численность этих «старых» муниципальных квартиросъемщиков сейчас продолжает сокращаться в свете продолжающейся бесплатной приватизации.

Во-вторых, появляются и новые «социальные» квартиросъемщики – новое понятие, зафиксированное в новом Жилищном кодексе вместе с понятием «социальный найм»¹. Практика социального найма пока еще очень мала.

В-третьих, появляются новые «коммерческие» квартиросъемщики муниципальных квартир, как, например, в Москве, которая является собственником так называемых доходных домов. Эта категория пока весьма малочисленна и, по сути, так же как и первые две, лежит вне рынка аренды.

К четвертой – самой распространенной группе нанимателей – относятся люди, снимающие квартиры у частных лиц – собственников квартир. Только эта четвертая категория нанимателей находится в рыночной ситуации формирования цен на арендное жилье, и такая аренда может быть отнесена к коммерческой.

Таким образом, сегодня рынок арендного жилья – это сегмент теневой экономики, поле деятельности для частных и полуправовых структур.

В России доля многоквартирных домов составляет приблизительно 70% от общего количества жилья, при этом доля арендуемого жилья – менее 25–30%.

Доля коммерческой аренды жилья колеблется, по разным данным, от 3% (данные Института социологии РАН, Доклад по социальной политике, 2006 год) до 6% (данные фонда «Общественное мнение» от 07.09.2006, опрос населения «Национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»). При этом официально сдается менее 20% (а по некоторым исследованиям, не более 10%) арендуемых у частных лиц жилых помещений. Государство же осуществляет лишь программы социального (некоммерческого) найма жилья.

Согласно исследованию, проведенному экспертами Всемирного банка, сравнительно невысокий процент арендуемого жилья в России возник в результате бесплатной приватизации, когда квартиры оказались в собственности жильцов. Большинство граждан, пользующихся продленным до 1 марта 2013 года правом бесплатной приватизации жилья, не задумывается об ответственности и проблемах, связанных с владением недвижимостью. Среди проблем собственников в скором будущем: проведение за свой счет капитального ремонта всего дома (а не только собственной квартиры), серьезное увеличение размера налога на недвижимость (по рыночной оценке этой недвижимости, а не по оценке БТИ), резкое увеличение стоимости земли и, следовательно, налога на землю.

Россия становится страной миллионов собственников, многие из которых – неимущие люди, которые будут не в состоянии содержать свою недвижимость. При этом, как показывают социологические исследования, собственность, попавшая к жильцам в результате бесплатной приватизации, не воспринимается новыми владельцами как *ответственность*, в том числе связанная с обслуживанием своего жилья, его содержанием, поддержанием в нормальном состоянии, амортизацией и, наконец, утилизацией. Эти расходы не учитываются теми частниками, которые сдают доставшееся им даром жилье на полуправовом рынке найма. Такое жилье, как правило, очень низкого качества, в плохом состоянии, но и сдается по низким ценам. Проводимые нами исследования показывают: качество сдаваемого в наем жилья, условия аренды на «сером» рынке не устраивают большинство арендаторов. Однако низкая цена, не учитывающая затрат на приобретение жилья, его обслуживание и амортизацию, не позволяет в существующих экономических условиях коммерческим проектам арендного жилья конкурировать с жильем, сдаваемым частниками на нелегальном рынке.

Государство может исправить эту ситуацию посредством изменения экономических условий, поддержки (в том числе и налоговой) легальных арендодателей и арендаторов, участия, сов-

¹ См. Жилищный кодекс Российской Федерации. Раздел III. Жилые помещения, предостав-

ляемые по договору социального найма, глава 7, статья 49, пункт 2.



местно с бизнесом, в строительстве и эксплуатации доходных домов, задающих новые стандарты качества арендного жилья, его содержания и управления.

В ситуации, когда немногие жители России могут купить коммерческое жилье за счет собственных средств, подобная практика – выход из ситуации. Есть люди, которые, не подпадая под категорию малоимущих, не могут встать в очередь на жилье, не могут и не хотят претендовать на социальное жилье, но и не могут позволить себе покупку коммерческого жилья. По сути, сегодня это средний класс России. Вот для них доходные дома – идеальное решение.

Если доходные дома будут рассчитаны именно на эту категорию людей, то жилье станет доступно всем категориям граждан: малоимущие будут получать социальное жилье, средний класс – пользоваться арендой доходных домов, а богатые – приобретать в собственность дорогое коммерческое жилье.

Необходимость новых подходов к проектированию и строительству жилья

Мировой кризис вызвал на жилищном рынке России:

- почти полную остановку массового жилищного строительства, чреватую потерей достигнутой мощности строительного комплекса на долгую перспективу;
- падение цен и спроса на жилье, в том числе из-за недоверия потенциальных дольщиков;
- готовность людей к смене места жительства ради заработка, нереализуемую из-за отсутствия государственной и корпоративной поддержки легального рынка арендного жилья.

Реанимировать докризисные масштабы жилищного строительства докризисными же методами невозможно. Но тогда под угрозой оказывается вся строительная отрасль, обремененная кредитами и социальными обязательствами, не успевшая провести значимое перевооружение на современные и инновационные технологии. Коллапс жилищного строительства чреват масштабными социальными конфликтами. Если невозможно строить много жилья для продажи, значит, следует строить жилье для найма.

Особенно опасной для жилищной политики становится угроза системного конфликта обманутых дольщиков с девелоперами и властью. Отсутствие ипотеки резко снизило платежеспособный спрос, и возродить его без альтернатив покупке жилья в кредит будет очень сложно.

Вывод: без формирования цивилизованного рынка арендного жилья в сегменте экономкласса невозможно реанимировать строительную отрасль, перезапустить жилищный рынок и активизировать трудовую миграцию населения по стране, в первую очередь из бесперспективных поселений.

Перемещение к новому месту занятости напрямую связано с решением о кратко- и среднесрочной смене места жительства. И купля-продажа жилья в таком случае – не лучшее решение. В развитых и бедных странах эта проблема успешно разрешается: в развитых – развитым рынком арендного жилья и социальными программами адаптации мигрантов и эмигрантов к новому месту занятости и жительства; в бедных – активной временной эмиграцией в благополучные страны с избыточным рынком непрестижного труда, в том числе в Россию.

Россия не относится ни к первому, ни ко второму типу стран. Трудовая миграция коренного населения страны ничтожно мала. И тому есть несколько причин:

- высокий уровень образования и социального обеспечения, но при этом жесткая политика принуждения к оседлости выработали у большей части населения в СССР устойчивую привычку к месту;
- ускоренная и неразборчивая приватизация жилого фонда привязала 70% граждан к собственности на жилье, которое большинство считает «единственной ценностью». В этом случае смена жилья не рассматривается как вариант не только по причине низкой платежеспособности, но и из-за низких потребительских свойств жилища (старые «хрущобы» и ветхие дома), то есть его неликвидности;



- миграционное законодательство не предусматривает никаких льгот мигрантам в период адаптации на новом месте работы и жительства;
- «серый» арендный рынок жилья не только не защищает мигрантов от махинаций риелторов и арендодателей, но и предлагает арендаторам, как правило, жилье крайне низкого качества по неадекватно высокой цене (жить по 10 человек в малогабаритных квартирах российские граждане по вполне объяснимым причинам считают ниже своего достоинства);
- работодатели не имеют возможности содействовать мигрантам в решении жилищной проблемы по приемлемой цене (общежития проданы и ликвидированы, компенсации работникам за аренду возможны только с прибыли предприятий, строительство новых корпоративных общежитий обременительно);
- найти подходящее арендное жилье в дистанционном режиме невозможно.

Арендное жилье. Историческая основа и опыт зарубежных стран

ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ РОССИИ

Первые доходные дома в России начали строить в XVIII веке, во времена царствования императрицы Елизаветы Петровны. Большие строения «под жильцов» начали возводить состоятельные люди, сдавая потом за определенную плату тем, кто в них нуждался. В начинании особенно преуспел Санкт-Петербург, который строился в основном как город доходных домов.

В дореволюционной Москве и Петербурге лишь 5% горожан имели жилье в собственности. Квартирный вопрос остальных решали владельцы многоквартирных доходных домов, которые сдавали жилье внаем. С наступлением осени спрос возрастал, превышая предложение, а летом уменьшался. Многие квартиросъемщики начиная с весны предпочитали снимать жилье за городом, экономя свои средства. Но уже с августа найти недорогую квартиру или комнату в городе становилось непросто и цены аренды достигали максимального уровня. Престижные квартиры в доходных домах имели фантастические по тем временам удобства: лифты и просторные балконы, телефоны и электричество, камин, фонтаны и системы парового отопления, роскошную меблировку в жилых помещениях и холодильные камеры в подвалах, стоянки для экипажей и автомобилей. Престижные доходные дома предлагали не только обычную прислугу, но и посыльных для любых поручений, камердинеров и швейцаров. Состоятельным гражданам решить вопрос с арендой было достаточно просто. Они могли подать объявление в газету с текстом примерно такого содержания: «Нужна барская квартира или дом-особняк, не менее 12 комнат, 4 комнаты для прислуги, помещение для гаража, квартира для шофера, прачечная. Желательно красивый вестибюль и по возможности с голландским отоплением».

В то же время доходные дома пользовались спросом не только у самых обеспеченных слоев общества, но и у городской интеллигенции, которая не хотела обременять себя собственностью и связанными с ней налогами, и у квалифицированных рабочих, и у студентов. Как правило, чем беднее был квартиросъемщик, тем «ближе к небу» он селился: на верхних этажах жилье стоило дешевле. Самые малообеспеченные граждане снимали лишь комнаты в квартирах мелких чиновников и служащих. Плата, которую получали владельцы, помогала сводить концы с концами. Комнату при желании можно было арендовать «со столом». Это означало, что кухарка хозяев готовила и на жильца.

Поскольку основная часть арендаторов принадлежала к среднему классу, поиски жилья по приемлемым ценам были непростыми. Информацию о наличии недвижимости, предлагаемой в аренду, черпали из объявлений на фасадах или воротах зданий.

Если будущий квартирант и домовладелец устраивали друг друга, то они подписывали контракт. В документе перечисляли все, что предоставлял хозяин: помещение, отопление, освещение, прислугу, а также подробно прописывали обязанности жильца. Настоящим бичом для домовладельцев были неплательщики. Конечно, их можно выселить с помощью полиции и взыскать



Таблица 1

**СООТНОШЕНИЕ ДОЛИ ЖИЛОГО ФОНДА, ЗАНИМАЕМОГО
СОБСТВЕННИКАМИ ЖИЛЬЯ И СДАВАЕМОГО В АРЕНДУ**

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

с них деньги через суд. Но вернее было подстраховаться с самого начала. В 1907 году Общество домовладельцев выработало договор о найме квартир, который состоял из 28 пунктов и был обставлен драконовскими условиями, так что каждое действие, каждый шаг арендатора, его семьи, прислуги были предусмотрены и разобраны в договоре.

Если никаких прецедентов и конфликтов не возникало, существование арендаторов было относительно спокойным, хотя и не слишком дешевым: Городская управа, проведя в 1910 году анкетирование своих сотрудников, выяснила, что служащие с годовым жалованием 1,3 тыс. рублей практически половину его тратили на оплату квартиры. И тем не менее получившие широкое распространение в середине XIX – начале XX века доходные дома во многом решали пресловутый квартирный вопрос.

ИЗУЧЕНИЕ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Исследование рынка жилья в зарубежных странах показывает наличие в них значительной доли арендного жилья.

По соотношению долей недвижимости, находящихся в собственности и аренде, практически все страны имеют близкие показатели (табл. 1). (Ниже приводятся данные исследования «Эксперт РА» «Рынок найма жилья в развитых странах – национальная специфика, классификация, системы государственного стимулирования».)

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. 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. И 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%.

Основной рынок долгосрочной аренды формируют столичные города и крупные индустриальные мегаполисы (как правило, это административные, культурные, финансовые и образовательные центры, с месторасположением штаб-квартир крупнейших коммерческих организаций, с обширным рынком 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 следующее:

- 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 движения вверх или вниз с некоторым лагом (по некоторым оценкам, один-два 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);
- физические лица – собственники жилья и девелоперы (все страны).

Список домовладельцев весьма широк. Домовладельцем может быть и частное лицо, и частная компания, и муниципалитет, и церковь, и общественные организации, такие как общество инвалидов или бесприбыльные жилищные кооперативы. Например, в Германии в собственности церкви находится 140 тыс. различных жилищ, которые, как правило, предоставляются в найм несостоятельным семьям. В Швейцарии домовладельцами являются пенсионные фонды. Среди домовладельцев есть и профсоюзы². В Великобритании существует особая группа «социальных зарегистрированных домовладельцев», к которым, как правило, относят «жилищные ассоциации». Есть такие домовладельцы и в Нидерландах.

Среди типичных компаний-домовладельцев, владеющих жилищным фондом и извлекающих прибыль, то есть «профессиональных» арендодателей, на Западе присутствуют риелторские компании. Мощными домовладельцами являются банки, страховые компании и компании, работающие в самых разных отраслях, для которых домовладение является лишь дополнительным, побочным бизнесом, но бизнесом, приносящим прибыль.

Во многих городах мира мощными домовладельцами являются сами муниципалитеты. Например, в Германии 2,7 млн. жилых единиц (квартир) в собственности муниципальных жи-

² По материалам Международного союза квартиросъемщиков.



1



2



листных компаний, в Великобритании, несмотря на прошедшую приватизацию муниципального жилья, на балансе муниципалитетов сохраняется еще 2,8 млн. арендных муниципальных жилищ (квартир и небольших двухэтажных домиков).

Крупным домовладельцем является и муниципалитет Вены. Принадлежащий ему жилищный фонд составляет 220 тыс. квартир.

Муниципалитеты владеют многоквартирными домами (практически во всех странах, где есть арендный жилищный фонд) или оплачивают квартиры в домах других домовладельцев (например, в Финляндии или Норвегии).

Частным домовладельцам в зарубежных странах принадлежит значительная доля арендного жилья: в Финляндии – 53%, в Швеции – около 50%, в Италии – 68% арендного жилищного фонда.

Наибольшим спросом на рынке аренды жилья в зарубежных странах пользуются квартиры экономкласса, как своеобразная отправная точка, позволяющая получить приемлемый уровень удобства и комфорта отдельного жилья за сравнительно небольшие деньги (по сравнению с жильем бизнес- и люкс-класса), иногда даже за счет государственной компенсации части расходов (США, Австралия) или государственного регулирования арендной платы (Чехия). Что касается Украины, здесь доля жилья экономкласса 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-комнатные квартиры в многоквартирных домах. Например, в Канаде количество арендуемых квартир в четыре с половиной раза превышает количество арендованных отдельных домов.

Арендное жилье – интересы государства

Создание условий для формирования легально действующего, экономически выгодного, конкурентного рынка арендного жилья, реализация концепции строительства доходных домов в России – это решение вопроса доступности жилья для представителей современного общества,



формирование жилой среды нового типа, повышение мобильности и других качеств человеческого капитала и решение проблем, связанных с недостаточностью социальных инфраструктур.

В отличие от имеющихся механизмов социального найма, арендное жилье обеспечивает повышение пространственной мобильности населения, способствует развитию внутригородской миграции, что обеспечивает снижение транспортных издержек и общей нагрузки на транспортную инфраструктуру.

Арендное жилье, в первую очередь специально построенные для найма доходные дома, позволяет с минимальными затратами и в сжатые сроки решить проблему социального жилья, предоставить жилье лицам, утратившим его в результате стихийных бедствий и техногенных катастроф, молодым семьям и другим категориям граждан, поддержка которых является приоритетом государственной политики. При этом такая поддержка может быть адресной, целевой, осуществляемой с использованием рыночных механизмов – налоговых льгот и вычетов, арендных сертификатов, целевых ссуд и кредитов.

Развитие рынка арендного жилья позволит государству:

- легализовать и упорядочить рынок аренды;
- частично решить жилищную проблему в условиях кризиса;
- снять с себя бремя по эксплуатации данного жилья;
- уменьшить патерналистские настроения в обществе.

В тяжелых экономических условиях это даст гражданам возможность оперативного подбора уровня жилья по уровню своих доходов на настоящий момент. Но, самое главное, повысит общую мобильность трудовых ресурсов в государстве, создаст условия для жизни и деятельности граждан нового постиндустриального общества, в том числе и в создаваемых ныне российской «Кремниевой долине» и других инновационных центрах и научно-технологических комплексах.

Модернизация страны невозможна без создания множества кластеров инновационной экономики, подобных комплексу, создаваемому в Сколково. Такие научно-технологические комплексы и центры должны будут привлекать лучших специалистов со всей России и из-за рубежа. Важнейшим условием возможности привлечения людей и дальнейшей их плодотворной деятельности являются создание комфортной среды для жизни и работы, снятие большинства бытовых проблем. Эта задача может быть успешно решена с помощью общероссийской сети доходных домов – арендного жилья нового типа.

Жилая среда, создаваемая в результате применения новых принципов проектирования, строительства, эксплуатации и управления в секторе доходных домов, будет способствовать повышению качества человеческого капитала и формированию главного ресурса экономики новой формации.

В зарубежных странах государство уделяет большое внимание развитию арендного жилья и рыночным методам регулирования рынка жилищного найма.

По данным приведенного выше исследования «Эксперт РА», государственное участие на рынке аренды в основном проявляется в следующих сферах:

- регулирование арендной платы (Чехия, США, Аргентина);
- субсидирование малоимущих (США, Великобритания, Австралия) или предоставление им в аренду социального жилья (США, Австралия);
- субсидирование арендодателей, предоставляющих жилье малоимущим (США);
- предоставление кредитов на оплату залога за аренду, оплату аренды, погашение задолженности (Австралия);
- контроль использования арендованного социального жилья (США, Чехия, Австралия);
- регулирование развития рынка аренды фискальными методами (Украина, Чехия);
- привлечение общественных организаций и кооперативов для управления арендуемым социальным жильем (Нидерланды, Канада, Великобритания);
- выделение на льготных условиях земельных участков под строительство жилых многоквартирных домов для социальной и коммерческой аренды (США, Китай, Украина, Бразилия);
- прямой запрет на сдачу в аренду жилья отдельным категориям граждан (Чехия, Австралия);
- субсидирование строительства жилья для социального найма (Канада, Чехия, Китай);



3



4



- привлечение частных инвесторов к строительству арендуемого жилья на условиях его последующего перевода в частную собственность (Чехия);
 - организация фондов финансирования строительства и сдачи жилья в наем (Бразилия, США).
- Многие из этих государственных мер могут и должны быть применены и в России.

Новые подходы к проблемам жилья в постиндустриальном обществе: от квадратных метров – к избыточным инфраструктурам и трансформируемости помещений

В условиях происходящей смены экономической формации или, говоря словами Тоффлера, «третьей волны» выбор России – кардинальное изменение вектора развития экономики, стремительный рывок к постиндустриальному информационному обществу. И жилье в таком обществе играет не последнюю роль. Необходимо создание жилья нового типа, отличного от жилья индустриальной экономики.

В индустриальной фазе развития определяющим является наличие человеческого ресурса – кадров, а его качество имеет мало значения. Человека-робота, стоящего у конвейера, легко заменить. В индустриальном обществе качество жизни человека не играет большой роли. Важна только выживаемость единицы человеческого ресурса. В этом обществе жилье – это только место восстановления сил для работы у станка. И качество жилья определяется квадратными метрами и количеством комнат.

В постиндустриальном обществе определяющим становится не количество, а качество человеческого капитала, которое напрямую зависит от качества жизни человека. А качество жизни человека во многом определяется качеством его жилья. Жилье постиндустриального общества – это уже не только место восстановления сил, но и активной жизнедеятельности человека. Современные философы-футурологи, такие как Тоффлер, Фукуяма, утверждают: в недалеком будущем понятия «профессия», «постоянная работа», «должность» потеряют то значение, которое они имеют сейчас. Этот процесс мы видим уже сегодня. Все больше людей становятся фрилансерами – «свободными художниками», которые сами находят себе заказы или сами их создают, членами временных трудовых коллективов, создаваемых для решения конкретной задачи, работниками по контракту.

Одновременно общество нового типа формирует и пенсионеров нового типа – людей более обеспеченных, однако и нуждающихся на склоне лет в более комфортном жилье с разветвленными сервисами, с возможностью получения ряда услуг (медицинских, бытовых), мало востребованных в молодом или зрелом, полном сил возрасте. Данные критерии жилья для пожилых оказываются вос-



требованы уже сейчас, и не только среди пенсионеров с высоким достатком. Пожилые люди готовы продать свои индивидуальные дома или отдельные квартиры, которые становится тяжело (материально и физически) содержать, и переехать в жилье, которое сможет предоставить им необходимые сервисы и услуги. Это показывают и проведенные нами социологические исследования.

Таким образом, людям нового, модернизационного общества нужно принципиально новое жилье:

- которое легко поменять, переехав в другой район или город для участия в новом трудовом коллективе;
- которое позволит работать, не выходя из дома;
- которое может приспособиться к новой деятельности жильца, к его новому образу жизни;
- которое снимет с человека максимум бытовых проблем.

Такое жилье измеряется уже не квадратными метрами или числом комнат, а наличием необходимых инфраструктур; бытовыми и социальными сервисами; возможностью трансформации – превращения жилых помещений в рабочие, предназначенные для разных видов деятельности, и т.д.

Таким жильем могла бы стать общероссийская сеть доходных домов – кластеров жилья постиндустриального общества, в которых воплощены принципы:

- трансформируемость;
- избыточность инфраструктур;
- высокая обеспеченность социально-бытовыми сервисами.

Эксплуатация подобных доходных домов, обеспечение условий проживания в них в соответствии со стандартами XXI века потребуют создания управляющих компаний нового типа. Компаний, задача которых состоит не только в бесперебойном обеспечении жильцов водой, теплом, электричеством или Интернетом, но и в удовлетворении любых потребностей в сервисном обслуживании. Не только в уборке лестниц и дворов дома, своевременном ремонте сдаваемых квартир, мебели в них, замене бытовой техники на более современную, но и в содействии организации досуга жильцов, их коммуникации, совместной деятельности. Не только в поддержании дома в удовлетворительном состоянии, но и в постоянном увеличении капитализации всего проекта за счет улучшения и увеличения потребительских качеств дома.

Экономика арендного жилья

В нынешних экономических условиях создание доходного дома (то есть строительство жилья не на продажу, а для сдачи в наем) экономически невыгодно для бизнеса. Конкуренция бесплатно приватизированных квартир, в арендную ставку которых не заложены их стоимость и амортизация, высокая стоимость подготовленного участка земли и подключения к сетям, отчисления на инфраструктуру города, налог на недвижимость и землю, высокий банковский процент – все это не позволяет бизнесу, привыкшему к «коротким деньгам», вкладываться в строительство арендного жилья. Немногочисленные региональные проекты создания доходных домов закончились их продажей как обычных многоквартирных жилых домов – в собственность – или не получили дальнейшего развития.

Срок окупаемости любого проекта доходного дома сегодня не дает возможности надеяться на возможность привлечения частных инвестиций в подобный проект, требующий консервативных вложений – «длинных денег». Однако высокая надежность вложенных средств при сравнительно низкой, но стабильной доходности могла бы привлечь (при создании государством условий и принятии соответствующих законов) финансовые структуры, ориентированные на длительные высоконадежные проекты, такие как, например, пенсионные фонды.

Изменение экономических условий существования доходных домов, правил игры на легальном рынке аренды позволит привлечь в этот перспективный сегмент экономики и частный капитал, в том числе на условиях государственно-частного партнерства.



Арендное жилье – область государственно-частного партнерства

Условие – принятие законов в поддержку программы развития рынка арендного жилья в России.

Возможность реализации рыночной модели доходного дома, приносящей постоянную прибыль его владельцу и при этом обеспечивающей высокую надежность вложенных средств, предоставляет принцип государственно-частного партнерства.

Экономическая модель создания доходного дома сейчас невыгодна для бизнеса. Даже в условиях кризиса, когда стоимость строительства существенно упала, сроки окупаемости проекта слишком велики. Для изменения этой ситуации государство должно пойти навстречу бизнесу в этой области.

Для того чтобы экономика доходных домов заработала, для того чтобы этот бизнес стал привлекателен для инвестора, на наш взгляд, необходимо:

- исправить существующее несправедливое положение, когда покупатель жилья имеет налоговый вычет, а арендатор – нет;
- предоставлять на льготных условиях подготовленные земельные участки под строительство доходных домов;
- обеспечивать подключение к инженерным коммуникациям;
- избавить застройщика доходных домов от отчислений на инфраструктуры города;
- продумать и принять систему налоговых освобождений для застройщика доходного дома и управляющей компании, его эксплуатирующей.

Подобные налоговые льготы существуют во многих странах.

Так, например, в США действует система tax credit – налоговых освобождений для housing developer – застройщиков арендного жилья. Такие освобождения выдаются федеральным правительством. Распределяют их state housing agency – жилищные агентства, создаваемые властями штата. Кредитование застройщика осуществляют специальные инвестиционные фонды, создаваемые банками совместно с городскими властями. Эта система государственно-частного партнерства эффективно работает – после 15 лет сдачи в аренду по фиксированным, заранее определенным ценам застройщик получает дом в собственность и может его продать, получив прибыль. Таким образом достигается высокое качество строительства жилья и его эксплуатации – застройщик, который одновременно является эксплуатирующей компанией (сам или через нанятую управляющую компанию), заинтересован в том, чтобы капитализация дома с годами только увеличивалась – так он сможет получить максимальную прибыль от его продажи по истечении 15 лет.

Однако такое эффективное взаимодействие бизнеса и государства требует изменения существующей законодательной базы.

Должно быть предусмотрено принятие ряда законов, постановлений, положений на всех уровнях – федеральном, региональном, муниципальном, связанных общей концепцией стимулирования легального рынка арендного жилья, создания и поддержки институтов, представляющих интересы собственников жилья и арендаторов, управляющих компаний, способствующих формированию качественно новой жилой среды.

Примерный (неполный) перечень таких законов и положений:

- «О найме (аренде) жилых помещений»;
- «О внесении изменений в отдельные акты Российской Федерации в связи с принятием закона «О найме (аренде) жилых помещений»;
- «О внесении изменений в Налоговый кодекс РФ»;
- положение об акционерных обществах арендного жилья с участием муниципальных образований разных уровней (государственно-частное партнерство);
- положение об ассоциациях арендаторов;
- положение об общественной организации собственников жилья.



В результате реализации предлагаемых мер появится цивилизованный рынок арендного жилья, задающий новые стандарты качества жилья и качества жизни, достойные новой России XXI века, – рынок аренды с игроками трех основных типов: владельцы доходных домов, специально спроектированных и построенных для сдачи в наем; владельцы квартир, сдающие их в наем через управляющую компанию, обеспечивающую сервисное обслуживание; владельцы квартир, сдающие их самостоятельно и самостоятельно обеспечивающие сервисное обслуживание по стандартам рынка.

Выводы

1. Россия имеет положительный исторический опыт функционирования рынка арендного жилья.
 2. На рынке жилья в зарубежных странах присутствует значительная доля арендного жилья.
 3. В создании цивилизованного рынка арендного жилья заинтересовано государство.
 4. Арендное жилье нового типа необходимо для построения постиндустриальной экономики, экономики информационного общества.
 5. Арендное жилье нового типа способно формировать новые стандарты качества жилья, качества жизни, качества человеческого капитала.
 6. Для развития рынка арендного жилья необходимо создание условий для эффективного государственно-частного партнерства – принятие ряда законов и изменений Налогового кодекса.
- Реализация программы развития арендного жилья и, в том числе, строительства общероссийской сети доходных домов позволит обеспечить:
- создание легального рынка качественного арендного жилья;
 - снижение социальной напряженности;
 - формирование жилой среды, отвечающей потребностям постиндустриального общества;
 - внедрение новых стандартов качества жизни;
 - гармоничное развитие всех качеств человеческого капитала;
 - повышение территориальной мобильности активного населения;
 - введение нового инструмента для реализации социальной, демографической, миграционной и кадровой политики.