

УДК 332.83

Калугин В.А.,
Королькова Д.И.

**ОБОСНОВАНИЕ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
ИНВЕСТИЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВО
ДОХОДНЫХ ДОМОВ
НА ТЕРРИТОРИИ БЕЛГОРОДСКОЙ
ОБЛАСТИ**

АННОТАЦИЯ

В статье исследован механизм доходных домов как наиболее эффективный и широко используемый на западе, рассмотрены перспективы использования этого механизма для развития территориально-локального рынка доступного жилья в России в целом и в Белгородской области в частности. Показана привлекательность инвестиций в строительство доходных домов с позиции институционального инвестора.

Ключевые слова: доступность жилья, арендное жилье, доходные дома, коммерческий найм, эффективность инвестирования.

*Kalugin V.A.,
Korolkova D.I.*

**SUBSTANTIATION OF THE
INVESTMENTS ATTRACTIVENESS
IN THE COMMERCIAL APARTMENT
BUILDINGS CONSTRUCTION
ON THE TERRITORY OF BELGOROD
REGION**

ABSTRACT

The article deals with the analysis of the commercial apartment buildings mechanism as the most effective and widely used in the West. The prospects for this mechanism usage for the development of the territorial-local affordable housing market in Russia, in general, and in Belgorod Region, in particular, have been studied. The attractiveness of investments in the commercial apartment buildings construction from the institutional investor's perspective has been shown.

Keywords: affordable housing; rental housing; commercial apartment buildings; commercial lease; investment effectiveness.

Актуальность проблемы. На сегодняшний день, жилищный вопрос относится к числу наиболее острых для большей части населения страны. Как показывают многочисленные социологические опросы населения, улучшение жилищных условий является приоритетной задачей для 61% российских семей. Поэтому повышение доступности жилья для различных категорий населения является одной из основных задач современной жилищной политики в России. В России на протяжении нескольких лет в рамках приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» реализуется федеральная целевая программа «Жилище», направленная на создание правовых основ государственной жилищной политики и формирование рынка доступного жилья [5].

В рамках этих программ были созданы правовые и организационные основы государственной жилищной политики и определены ее приоритетные направления. Основным инструментом решения жилищной проблемы должен был стать механизм развития ипотечного жилищного кредитования. Вместе с тем, как свидетельствуют данные статистики, этим механизмом могут воспользоваться только около 30% населения, а для основной части населения жилье остается недоступным.

Следовательно, решение проблемы доступного жилья следует искать в альтернативных способах, одним из которых, по нашему мнению, может стать адаптация механизма доходных домов к условиям российской действительности.

Анализ последних научных исследований. Состояние, развитие, особенности формирования рынка жилья в России рассматривают в своих работах отечественные ученые В. Бузырев, А. Пузанов, Г. Стерник; проблемы финансирования жилищного строительства, схемы жилищного кредитования исследуются в трудах Н. Косарева. В области экономики недвижимости и теоретических аспектов рынка жилья наибольшее значение имеют работы А.Н. Асаула, И.Т. Балабанова, А.В. Карасева, С.Н. Максимова, Е.С. Озерова, С.В. Гриненко, С.Р. Хачатряна, Е.Ю. Фаермана, Р.Л. Федоровой, А.Н. Кирилловой.

Большой интерес отечественных ученых

в настоящее время вызывают вопросы государственного регулирования рынков жилья и инструментов государственной поддержки населения (Алексеев А.А., Родионова Н.В. и др.). В то же время выявлению специфики развития территориально-локальных рынков доступного жилья уделяется недостаточно внимания.

Цель работы. Повышение инвестиционной активности в строительном комплексе Белгородской области на основе обоснования привлекательности инвестиций в строительство доходных домов.

Основной материал исследования. За рубежом механизм обеспечения жильем является многогранным, рассчитанным на различные группы населения. Он включает в себя широкий спектр форм и методов: от прямого приобретения (покупки) жилища ипотеки (с залогом существующего или строящегося жилья) до долговременной аренды. При этом обеспечение жильем через механизм доходных домов является наиболее популярным, одновременно доходные дома признаются экспертами самым эффективным в эксплуатации видом жилой недвижимости.

Следует отметить, что сегмент доходных домов является не столько новым, сколько хорошо забытым старым. Первые доходные дома появились еще в Древнем Риме, примерно в III веке до нашей эры. Этот тип городско-го жилья получил широкое распространение в начале XIX в. в Европе, а во второй его по-ловине – и в России. Как тип он сложился в европейской архитектуре 1830-40-х гг. и к XX в. стал одним из основных видов городского жилья. В дореволюционной России было более 600 доходных домов. Основной пик их строитель-ства в Москве и Санкт-Петербурге пришелся на вторую половину XIX века. Строительный бум продолжался вплоть до войны 1914 г. При новой власти дома упразднили.

Вместе с тем, четкого определения понятия «доходный дом» в действующем российском законодательстве пока не существует. В Большой энциклопедии «доходный дом» определяется как «тип архитектурного сооружения, многоквартирный жилой дом, построенный для сдачи квартир внаем» [1].

Рассмотрим перспективы использования механизма доходных домов в России. В настоящее время в России имеют место быть лишь доходные дома элитного типа. Первый в современной России доходный дом был построен в 2003 году в Москве в Большом Николоворобьинском переулке (дом № 10). Проект строительства реализован Департаментом инвестиционных программ строительства города Москвы (ДИПС); управление домом осуществляет ГУП «Мосжилкомплекс». Стоимость проекта составила 12,3 млн \$. В доме 47 квартир: 6 двухкомнатных, 19 трехкомнатных, 21 четырехкомнатная и одна семикомнатная двухуровневая квартира площадью 300 кв. м. Арендная плата составляет от 3 до 12 тыс. дол. в месяц. При 100% загрузке (а сейчас в этом доме свободных квартир нет) инвестиции в строительство окупились уже к 2008 г., и дом приносит городу ежегодно 3,2 млн \$.

В связи с этим возникает резонный вопрос: почему современные доходные дома появляются только в разряде элитного жилья? Ответ здесь очевиден – застройщики уверены, что за разумное время смогут окупиться только дорогие квартиры. Спрос на съемное жилье экономкласса в сотни раз выше, но срок окупаемости такого проекта из-за низких цен, разумеется, возрастет. Частных застройщиков это не устраивает – они не хотят рисковать, замораживая деньги на длительный срок. Инвестирование доходных домов относится к консервативному и менее рентабельному бизнесу, срок окупаемости в котором около 10-20 лет. Долгий срок окупаемости не означает «никогда» [4].

Таким образом, инвестиционные проекты недорогих доходных домов на сегодняшний

момент невыгодны девелоперам (застройщикам): это низкоприбыльное мероприятие (средняя доходность 5-7 %). Вместе с тем, при определенных условиях такие проекты могут заинтересовать застройщиков и стать достаточно привлекательными.

Действительно, доходный дом, хотя и не высокодоходный, но вместе с тем надежный, устойчивый и стабильный бизнес, может стать для компании-застройщика имиджевым проектом, способным сформировать и изменить в лучшую сторону отношение к бренду компании. Кроме того, такие проекты являются социально значимыми, позволяют решать жилищные проблемы общественно незащищенных групп населения и обеспечивать жильем значимых для развития территории специалистов, что дает основания к тому, чтобы компания позиционировалась как социально ответственная [1].

Рассмотрим перспективы строительства доходных домов в Белгородской области. Прежде всего дадим анализ доступности жилья.

В этой связи в международной и российской практике используются два вида коэффициента доступности жилья (КДЖ): а) коэффициент доступности жилья (соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. м и среднего годового совокупного денежного дохода семьи, состоящей из трех человек); б) коэффициент доступности жилья с учетом минимальных потребительских расходов (в ФЦП «Жилище» предусмотрено целевое значение этого показателя, равное трем годам). Расчет показателей коэффициента доступности жилья в Белгородской области за 2002-2012 гг. приведен в таблице 1.

Таблица 1

**Показатели коэффициента доступности жилья
в Белгородской области в 2002-2012 гг.**

Table 1

Figures for housing affordability in Belgorod Region in 2002-2012

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Средняя стоимость 1 кв.м. жилья в Белгородской области, руб.	8080	10809	12975	15161	21440	30512	41376	42251	39429	39730	46771

Среднедушевые доходы	2762	3357	4070	5276	7085	9404	12758	14147	16993	18800	21413
Среднедушевые расходы	1745	2092	2652	3357	4516	6003	8106	9162	10428	12423	14979
Коэффициент доступности жилья	4,4	4,8	4,8	4,3	4,5	4,9	4,9	4,5	3,5	3,2	3,3
Коэффициент доступности жилья с учётом потребительских расходов	11,9	12,8	13,7	11,9	12,5	13,5	13,3	12,7	9,0	9,3	10,9

Из данных таблицы видно, что на протяжении 10 лет разрыв между доходами и расходами населения Белгородской области увеличивался. Данный факт является положительным, так как увеличение данного разрыва обуславливает появление свободных денежных средств, которые в большинстве случаев инвестируются в жилье. Вместе с тем инвестиционная активность при строительстве снижается.

С целью повышения инвестиционной активности и развития территориально-локального рынка доступного жилья в Белгородской области необходимо, с нашей точки зрения, создать фонд арендного жилья, в том числе в форме доходных домов.

Работы по созданию и развитию фонда арендного жилья уже начались. На территории Белгородской области во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильём и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» в 2012 году введен в эксплуатацию арендный жилой комплекс «Аврора Парк», рассчитанный на 150 квартир общей площадью 11,2 тыс. кв. метров, квартиры в котором предоставляются по договорам найма учёным – инноваторам, высококвалифицированным специалистам и государственным служащим. Стоимость арендной платы на 15-20% ниже рыночной, сложившейся по городу Белгороду.

Кроме того, в целях привлечения инвестиций в строительство арендного жилья внесены изменения в статью 2 закона Белгородской области от 27 ноября 2003 года № 104 «О налоге на имущество организаций». Ставка налога на имущество для строительных

организаций, зарегистрированных на территории Белгородской области, в части имущества – жилых помещений, оформленных в собственность застройщика и переданных в аренду (найм) снижена с 2,2% до 0,05%.

Однако для массового развития фонда территориально-локального рынка арендного жилья в форме доходных домов, с нашей точки зрения, требуются дополнительные усилия, связанные, прежде всего с обоснованием привлекательности для населения и для институционального инвестора.

Мерой для обеспечения привлекательности инвестирования для населения является улучшение качества жизни, а для институционального инвестора мерой привлекательности является оценка экономической эффективности инвестиций [8].

На первом этапе оценим доступность аренды в доходном доме для населения Белгородской области.

Условия для расчета:

- квартира общей площадью 54 кв. м;
- стоимость 1 кв.м. по состоянию на июнь 2014 г. – 67395 рублей;
- семья из трех человек;
- процентная ставка по ипотечному кредиту – 16,5 %;
- срок погашения – 15 лет;
- вид платежа – аннуитетный.

Стоимость покупки при заданных условиях составит 3639330 рублей, выплаты по ипотеке составят в месяц 28814 рублей, арендная плата в доходных домах составит 16200 рублей в месяц (с коммунальными платежами).

Очевидно, что покупка является самым недоступным механизмом повышения доступности жилья; ипотечное кредитование имеет ряд недостатков (оплата банку процен-

тов по кредиту, при оформлении ипотечного кредита с клиента взимается взнос за открытие счёта, также необходимо выплатить обязательную страховку квартиры и прочее); доходные дома, возможно, и не являются панацеей в решении жилищной проблемы, но смогли бы снизить жилищную напряженность для определенного сегмента рынка.

Значительная часть населения России, нуждающаяся в жилье, в силу различных обстоятельств не может позволить себе приобрести его в собственность. В этом случае доходный дом приобретает социальное значение – может стать решением жилищной проблемы.

Доходные дома позволяют 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 находится в сфере государственной политики.

Таким образом, инвестиционный проект доходного дома имеет ряд социальных результатов – вклад в улучшение социальной среды и, в конечном счете, в повышение качества жизни людей на определенной территории. При этом качество жизни характеризуется следующими оценками [3]:

- уровня жизни – это доходы населения (средняя заработная плата и другие выплаты); обеспеченность населения товарами и услугами потребительского назначения; обеспечение жильем, объектами хозяйственно-бытового назначения и коммунальными услугами и т.п.;

- образа жизни – это занятость населения (количество новых рабочих мест); подготовка кадров; обеспечение населения объектами образования, культуры и искусства, здравоохранения, спорта, транспортного обслуживания и др.;

- здоровья и продолжительности жизни – это улучшение условий труда; развитие сферы здравоохранения; повышение уровня обслуживания.

Эти социальные результаты чаще всего характеризуются на качественном уровне, но им можно дать и количественную оценку, используя инструментарий социологических исследований (опросы, анкетирование, мониторинг общественного мнения и т.п.).

Отдельные компоненты социальной эффективности могут иметь стоимостную оценку и отражаться в расчетах коммерческой эффективности проекта, к ним по существующим рекомендациям можно отнести: изменение рабочих мест в регионе; улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работников; изменение уровня здоровья работников и населения; экономию свободного времени населения и др.

В основе привлекательности инвестирования для институционального инвестора лежит определение эффективности его участия в проекте. Инвестор будет вкладывать денежные средства в проект при условии получения дохода, сопоставимого с альтернативными инвестициями.

Социальный эффект для самого девелопера. С одной стороны, компания, имеющая в портфеле проект доходного дома, создает свой положительный имидж, позиционируя себя как социально ответственную организацию, что позитивно отражается на потребительском спросе и взаимоотношениях с органами государственной власти. С другой стороны, в свете современной теории корпоративной культуры, участие в социальных проектах обеспечивает повышение внутренней мотивации работников девелопера, что отражается на росте показателей компании.

В последнее время «корпоративная социальная ответственность» (КСО) становится важнейшей частью долгосрочной стратегии любой крупной компании. Потребители все больше внимания проявляют к производителю товаров. А современные сотрудники хотят от работодателя большего, чем регулярный перевод на зарплатную карту. Им нужно испытывать чувство гордости и удовлетворения от своей работы. Для людей важно, чтобы цели и ценности компании совпадали с их собственными [2].

Рассмотрим возможность создания доходного дома в г. Белгороде.

Доходный дом отличается от постоянного жилья, прежде всего, по двум параметрам [7].

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 жилья внутри дома и, значит, более высокие требования к внутридомовому сервису и объектам инфраструктуры.

Особенности доходного дома возможно учесть с помощью следующих проектных решений. «Социальный модуль» – некоторое количество жилых площадей + изменяемый набор социальной инфраструктуры, находящейся в доме и на специально обустроенной придомовой территории.

Конструкция дома – несущий железобетонный каркас, заполнение наружных стен, например, газобетон с утеплителем, при этом отделка фасада может быть практически любой.

Дом, как конструктор, собран из стандартных секций. При этом внутренних стен секция не имеет – только несущие колонны из железобетона. Конструкция секции позволяет разместить в ней разное число квартир – от одной до четырех. Есть возможность объединения двух или более секций.

При заключении договора аренды будущему жильцу выделяется необходимая ему площадь, огороженная по периметру съемными, но достаточно надежными и тепло-звукоизолирующими стенами типа сэндвич-панелей. Жилец сам определяет количество, назначение и размер комнат в своей квартире и са-

мостоятельно или при помощи управляющей компании устанавливает необходимые стены (перегородки). При этом предусматривается возможность установки перегородок разной степени легкости перемонтажа для самостоятельного переноса [3].

Полные инвестиции в строительство пятиэтажного дома (монолит) на 180 квартир общей площадью 8 679,2 кв. м. составят 251 696 800 руб., при условии, что стоимость 1 кв.м. строительства составляет 29 000 рублей (эконом-класса). Инвестиционный период продлится 19 месяцев.

Финансовая реализуемость проекта определяется сбалансированностью притока и оттока денежных средств, которая достигается при положительных значениях кумулятивно-го баланса денежных средств. Это означает, что рассчитанных инвестиций хватит для финансирования всех расходов проекта. Доход от аренды квартир начинает поступать в первый же месяц эксплуатационного периода. На проектную мощность, т.е. сдачу в аренду всех квартир, учитывая достаточно низкие ставки арендной платы, в проекте отведено четыре месяца. Подразумевается, что арендная плата от жильцов приходит до момента проведения необходимых платежей, т.е. текущие платежи осуществляются из доходов того же периода.

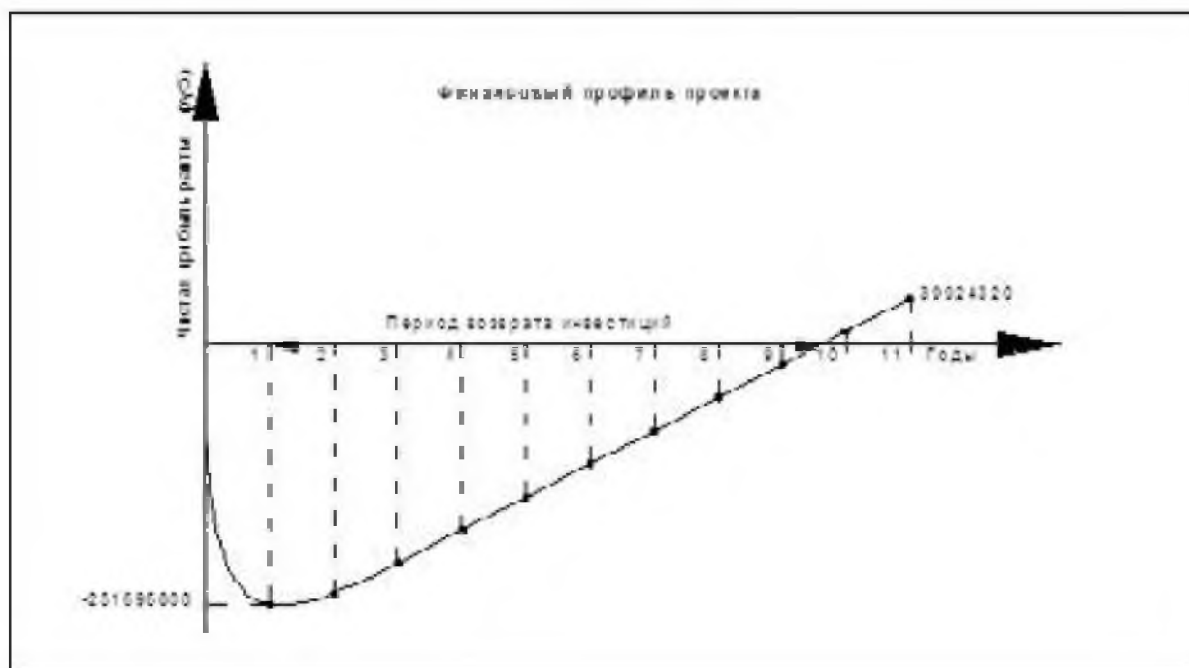


Рис.1. Финансовый профиль проекта
Fig. 1. The financial profile of the project

Прибыль собственника при продаже жилья в собственность может составить до 6 000 руб. за 1 кв.м. При сдаче в аренду собственник будет учитывать среднерыночные арендные ставки, которые на данный момент составляют 350-400 руб. за кв. м. На рис. 1 изображен финансовый профиль проекта.

Из данных рис. 1. видно, что срок окупаемости составит примерно 8 лет. Однако приведенный пример показывает, что эксплуатация доходного дома экономически самокупаема, а получаемые доходы позволяют не только вернуть вложенные инвестиции и содержать дом, но делать амортизационные накопления, достаточные даже для будущего капитального ремонта дома.

Что касается коммерческой эффективности инвестиционных проектов доходных домов, можно предусматривать в них некоторые изменения и усовершенствования. Способом повышения прибыльности доходного дома может быть включение в его структуру нежилых помещений на первом этаже, где могут размещаться прачечная, химчистка и прочие службы, оказывающие бытовые услуги, а также комплекс различных дополнительных и спортивно-развлекательных услуг [2].

В связи с низкой рентабельностью для частных инвесторов строительства доходных

домов эффективным инструментом может стать использование принципа государственного-частного партнерства.

Выводы и перспективы дальнейших научных разработок. Строительство государственных или 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 будут успешно конкурировать с огромным сегментом частных квартирных хозяев, сдающих жилье внаем, что позволит вывести из тени огромные денежные потоки. Это ускорит развитие регионов, благотворно повлияет на экономику страны в целом, в конечном итоге приведёт к формированию новой социальной среды, по сути способствуя становлению среднего класса. Расчет эффективности вложений инвестиций был осуществлен с позиции институционального инвестора, эффективность инвестирования для государства и использования государственного-частного партнерства послужит основой дальнейших научных разработок.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Горбачевская Е.Ю. Формирование методов привлечения инвестиций в строительство доходных домов. М: ИрГТУ, 2011. 24 с.
2. Голикова А.В. Механизм инвестирования финансовых ресурсов в доходные дома. М: Академии труда и социальных отношений, 2012. 26 с.
3. Юртаева А.Е. Методические основы определения экономической эффективности инвестиций в «доходные дома». М: Рос.эконом. акад. им. Г.В. Плеханова, 2008. 26 с.
4. Жарков С. Москва снова желает строить «доходные дома». [Электронный ресурс] // Информационный ресурс Индикаторы рынка недвижимости IRN.ru [Интернет-портал]. URL: <http://www.irm.ru/articles/27329.html> (дата обращения 10.10.2014).
5. Горюшкин А.А. Оценка эффективности влияния государственных мер на доступность жилья населению. М: Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2013. Т. 13, вып. 4. С. 140-147.
6. Шмелев Н. Доходные дома: как сохранить баланс интересов? [Электронный ресурс] // Информационный ресурс Индикаторы рынка недвижимости IRN.ru [Интернет-портал]. URL: <http://www.irm.ru/articles/29493.html> (дата обращения 10.10.2014).
7. Ferguson, B., Smets, P. Finance for Incremental Housing; Current Status and Prospects for Expansion // Habitat International. 2010. Vol. 34. Issue 3. Pp. 288-298.
8. Firer C., Ross S., Westerfield R., Jordan B. The Fundamentals of Corporate Finance. University of Cape Town, 2012. 864 p.

REFERENCES:

1. Gorbachevskaya E.Yu. Developing Methods for Investment Attraction in the Construction of Commercial Apartment Buildings. M.: IrGTU, 2011. 24 p.
2. Golikova A.V. The Mechanism of Financial Resources Investment in the Commercial Apartment Buildings. M.: Akademii truda i sotsialnykh otnosheniy, 2012. 26 p.
3. Yurtayeva A.E. The Methodical Fundamentals of Determining the Economic Effectiveness of the Investment in the «Commercial Apartment Buildings». M.: Ros. Ekonom. Akad. im. G.V. Plekhanova, 2008. 26 p.
4. Zharkov S. Moscow Wants to Build «Commercial Apartment Buildings» again. [Electronic resource] // Information Resource Indicators of the Real Estate Market IRN.ru [Internet portal]. URL: <http://www.irn.ru/articles/27329.html> (date of access: October 10, 2014).
5. Goryushkin A.A. Evaluation of Effectiveness of the Government Measures Impact on the Dwelling Affordability for the Population // Novosibirsk State University. Series: Socio-Economic Sciences. 2013. Vol. 13. Issue. 4. Pp. 140-147.
6. Shmelev, N. Apartment Houses: How to Preserve the Balance of Interests? [Electronic resource] // Information Resource Indicators of the Real Estate Market IRN.ru [Internet portal]. URL: <http://www.irn.ru/articles/29493.html> (date of access: October 10, 2014).
7. Ferguson, B., Smets, P. Finance for Incremental Housing; Current Status and Prospects for Expansion // Habitat International. 2010. Vol. 34. Issue 3. Pp. 288-298.
8. Firer C., Ross S., Westerfield R., Jordan B. The Fundamentals of Corporate Finance. University of Cape Town, 2012. 864 p.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:

Калугин Владимир Анатольевич,
д.э.н., профессор кафедры «Экономика».
Белгородский государственный
национальный исследовательский
университет, ул. Победы, д.85, г. Белгород,
308015, Россия.
E-mail: Kalugin@bsu.edu.ru

Королькова Дарья Игоревна,
аспирант
Белгородский государственный
национальный исследовательский
университет, ул. Победы, д.85, г. Белгород,
308015, Россия.
E-mail: Korolkova_d@bsu.edu.ru

Рецензент:

Слинкова О.К., декан факультета
Бизнеса и сервиса Института экономики,
д.э.н., профессор, Белгородский
государственный национальный
исследовательский университет

DATA ABOUT THE AUTHORS:

Kalugin Vladimir Anatolievich
Doctor of Economics, Professor
Belgorod State National Research University
85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia.
E-mail: Kalugin@bsu.edu.ru

Korolkova Darya Igorevna
Postgraduate Student
Belgorod State National Research University
85 Pobeda St., Belgorod, 308015, Russia.
E-mail: Korolkova_d_a@bsu.edu.ru

Reviewer:

Slinkova O.K., Head of the Business and
Service Faculty of the Economic Institute,
Doctor of Economics, Professor.
Belgorod State National Research University