

СОЦИАЛЬНОЕ ЖИЛЬЕ ИЛИ ДОХОДНЫЕ ДОМА. ВЫБОР УКРАИНЫ 2024

Киев

2024, апрель.

Украина ЖИВЕТ в такое время, когда вопрос обеспечения жильем граждан страны стал одним из ключевых. Мы имеем *огромное количество разрушений от военных действий*. В третьей «Быстрой оценке нанесенного ущерба и потребностей на восстановление» (RDNA3) Мировой Банк совместно с Еврокомиссией, ООН и правительством Украины увеличили оценку потребностей Украины на послевоенного восстановления. Теперь она составляет \$486 млрд. Расчетная сумма для неотложных нужд Украины составляет до 15 млрд и только треть этой суммы уже обеспечена финансированием со стороны международных партнеров или государственного бюджета.

Значительное количество внутренних мигрантов обостряет социальную напряженность. Правительство пытается решить задачу с использованием ипотечных программ, аналогичных «5-7-9 Доступные кредиты». Однако, данная программа является ограниченной по возможностям и рискованной по характеру заемщиков. Поэтому она не способна справиться с потенциальным спросом, особенно если возникнет внешний поток возвращенцев в связи с усилением мобилизационных процессов. Вопрос о создании кластера недорогого и доступного типа недвижимости для аренды поднимался в Украине несколько раз. Были попытки в 2002, потом в 2007–2006, а в 2015 в Минрегионстрое даже заявляли, что уже готовят законопроект, который до конца года отправят в парламент, что позволило бы решить проблему нехватки недорого жилья и вопрос с переселенцами восточных территорий уже тогда. Предполагалось, что украинцы, у которых нет собственного жилья, смогут жить в таких квартирах и домах, оплачивая только аренду. Законопроект предусматривал особые условия для инвесторов арендного жилья. Реализация программы имела две основные цели. Первая — обеспечить людей жильем, вторая — решить транспортную проблему в больших городах, так люди зачастую снимают жилье далеко от места работы и тратят на дорогу уйму времени. Под данную инициативу даже были начаты строительство двух целевых объектов эконом- и комфорт-класса. Один дом в Шевченковском районе столицы, а второй — в Вишневом под Киевом.

Квартиры эконом класса планировались строить площадью 30 кв м с мебелью. Они ориентировались на молодые семьи. Поскольку площадь квартир небольшая, то в самом доме предусмотрена вся инфраструктура — кафе, спортзал, магазин, офисные помещения. Управлять домом должна была управляющая компания.

На тот момент расчетная цена аренды такой квартиры оценивалась в пределах 7 тыс. грн. Законопроект не предполагал прямой активной поддержки государством, и

основная нагрузка ложилась на частных инвесторов. Сами потенциальные инвесторы и не хотели поддержки государства (опасаясь высокого уровня коррупции), а добивались предоставления налоговых льгот. Не случилось ни того ни другого, поэтому мы имеем в Киеве только пару проектов люкс класса, что никак не повлияло на создание и развития кластера доходных домов. Да и многие эксперты на тот момент считали, что доходное жилье должно быть исключительно экономкласса в виде малоэтажных домов без лифтов, на 1–2 комнаты, строить их можно на окраинах города. Данный вопрос однозначно спорный, ведь такие проекты имеют мало шансов на окупаемость и скорее могут относиться к дотируемому социальному жилью, чем к доходным домам, которые по своей сути являются коммерческим проектом. Опыт стран постсоветского пространства показывает, что создавать кластер доходных домов все же правильно на базе существующего жилого фонда. Поэтому можно предположить, что под доходные дома в условиях Украины лучше подходят реконструированные и модернизированные старые дома, а также долгострой и дома с проблемой продажи жилья по каким-то не критическим причинам.

И все же суть доходных домов лежит в их названии «доходные». А, соответственно, их целевыми пользователями могут быть те, кто обладает достаточной платежной способностью. Украина сегодня наполнена людьми, которые не обладают такой возможностью и которые требуют практически 100 % поддержки государством. Именно для такого слоя населения необходимо создать еще один кластер – социальное жилье. Тут целесообразно и не зазорно вспомнить советский опыт. Возможна и комбинированная схема: доходные дома с дотацией и гарантиями государства. Т. е. различные виды кредитования (в том числе и беспроцентного) и различные виды стимулирования и льгот, как для пользователей, так и владельцев.

В случае с переселенцами, для доходных домов могут быть специальные программы с регуляцией цен на аренду со стороны государства с соответствующим механизмом-гарантией компенсаций. Такие программы дают определенную схожесть с социальным жильем. Так же такая регуляция может касаться демобилизованных участников боевых действий и членов их семей, если по каким-то причинам они не будут удовлетворены условиями социального жилья.

Необходимо учитывать, что доходные дома, как коммерческий проект, базируется на частой собственности, и естественно, должен иметь коммерческую составляющую, иначе они не будут интересны таким владельцам. Хотя существуют и муниципальные доходные дома, но как правило, такие проекты не имеют массового характера, а решают какие-то точечные (критические для муниципалитета или местной администрации) проблемы, но при этом с попыткой самоокупаемости.

Сегодня в украинском законодательстве отсутствует само понятие «доходных домов» как отдельного вида недвижимости с налоговой спецификой и четко прописанными взаимоотношениями между арендаторами и арендодателями.

В свежем Классификаторе зданий и сооружений НК 018:2023 есть понятие «Жилые здания для коллективного проживания», но содержание имеет явно узкий социальный характер и есть в кодировке нежилых помещений «Здания отельные и подобные сооружения» и «Прочие сооружения для краткосрочного проживания». Ничто из этого не отражает особенностей доходных домов.



29 января 2016 года Комитет Верховной Рады Украины по вопросам строительства, градостроительства и жилищно-коммунального хозяйства рекомендовал Верховной Раде принять за основу проект Закона "О доходных и муниципальных домах" №3594. Согласно вышеуказанному законопроекту, жилой дом, которому предоставлен статус доходного или муниципального дома, является неделимым имуществом, доля которого не может быть выделена. Право собственности на муниципальное здание принадлежит исключительно соответствующей территориальной общине. Доходные дома могут находиться исключительно в частной собственности. Право собственности на доходный дом может принадлежать одному лицу или нескольким лицам на праве совместной собственности. Жилые помещения в доходных и муниципальных домах используются исключительно для предоставления таких помещений в аренду. Доходный или муниципальный дом регистрируется как единственный объект права собственности. Так как многие утверждения в законопроекте были спорными и противоречили международной практике, в августе 2019 года законопроект был отклонен.

Теперь решить однозначно вопрос исключительно в рамках договора аренды и в условиях существующего законодательства не представляется возможным, точнее он несет повышенные риски для двух сторон. Это – и гарантии оплаты аренды со стороны малоимущих слоев, проблемы досрочного расторжения и выселение, например за неуплату коммунальных услуг в зимнее время. Т. е. без участия государства конкретно при взаимоотношениях с наиболее массовым сегодня потребителем услуги аренды в военное время и упорядочить отношения сторон достаточно сложно. Если же в схемах оплаты появляется гарант: банк, страховая компания или государственное учреждение,

то они могут выступать третьей стороной-гарантом и закрепить необходимые условия через трехсторонние отношения. И все же было бы правильным срочно отношения сторон в рамках социального жилья и доходных домов прописать законодательно.

В 2024 году мы наконец то реально возвращаемся к пониманию социального жилья. Решение жилищной проблемы для социально нуждающихся граждан через приобретение его на льготных условиях либо через программы предоставления мобильного, временного и, обычно, малокомфортного, жилья нельзя назвать успешной. Финансово закрыть ее через ипотеку в условиях военного времени невозможно. Поэтому все больше внимания уделяется теме различного вида аренды. Это и служебное жилье и муниципальное, возвращение к кооперативной собственности. Последним подтверждением понимания проблемы государством стала разработка и опубликование в апреле 2024 года законопроекта об ОСНОВНЫХ ПРИЦИПАХ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ, в котором нашлось место и вопросам аренды. В законопроекте задекларирован принцип доступной, то есть социальной аренды, который базируется на том, что арендодателем выступают общины. Общество, на балансе которого будет соответствующий жилищный фонд, будет предоставлять его в аренду, платежи от которого будут направляться в местные бюджеты - револьверные фонды, в которых они будут накапливаться для целевого использования. Это может быть либо улучшение жилищного фонда, который уже есть на балансе, либо для новых жилых объектов, которые будут использоваться с такой же целью.

С учетом того что данный законопроект дает понятие того, что ожидает именно в Украине сегмент социального жилья, какие направления его развития будут поддерживаться, что предполагается применить и прочее, в данной статье нет смысла сильно развивать понятие социального жилья и его нюансы и внимание больше будет уделено доходным домам, как реальной не столько альтернативе, сколько дополнению к социальному жилью.

Кроме того, понятно, что с учетом того, что механизмы реализации, принятые в Законопроекте, это- достаточно новое для Украины явление, а сам законопроект имеет скорее рамочное понимание, чем готовые решения, можно утверждать, что его внедрение займет слишком длительный период для реального и своевременного решения такой критической сегодня проблемы, как обеспечение жильем. Кроме того, в проекте уделено слишком мало внимания бизнес составляющей идеи, без которой мотивация для ее реализации будет слишком слабой чтобы получить осязаемый результат.

В Законопроекте совсем не уделено внимание доходным домам, как отдельному типу жилой недвижимости, хотя бы на балансе местных администраций. В то же время, законодательное (несмотря на все недостатки), технологическое и техническое поле отрасли недвижимости уже сегодня обладает достаточным инструментарием, что бы эта проблема решалась уже в ближайшее время именно через механизм доходных

домов. Особенно с учетом роста непроданных квартир в новостройках и рост долгостроев.

Так же можно использовать заграничный опыт. Как доходные дома, так и социальное жилье являются распространенным явлением в других странах. Причем используются как отдельные, так и смешанные типы арендных отношений, гарантированных на законодательном уровне.

*Примером социального жилья, которое реально может быть реализовано в Украине, можно назвать проект «Датское социальное жилье» или *alment boligbyggeri*. Их собственниками являются саморегулируемые некоммерческие организации. Они же ими и управляют. Квартиры в таких домах сдаются в аренду за низкую и стабильную плату. Система поддерживается в сотрудничестве с муниципалитетами и доступна всем гражданам через открытую регистрацию в списках ожидания. Они также отвечают за оценку потребностей в новом строительстве, что делает некоммерческое жилье частью местного развития. Доход от аренды жилья используется для совместного содержания дома и реинвестируется в новое строительство.*

В Дании около миллиона человек (шестая часть населения) живет в социальных квартирах в более чем в 500 000 домов, расположенных по всей стране. Такая модель работает в Дании уже больше 100 лет

Более того, именно в Дании создан фонд "Украинское жилье для всех", который занимается разработкой жилищной концепции и создания доступного арендного жилья в Украине по датской модели. Фонд организован Датской Ассоциацией «Украинские дома для датской некоммерческой модели». Ассоциация была основана по инициативе ряда датских субъектов, которые имеют опыт работы в секторе социального жилья в Дании. Подробно о фонде можно прочитать а их сайте Украинские дома для всех (ukrainianhomesforall.dk) Фонд планирует реализовать три пилотных проекта в городах, пострадавших от российского вторжения. Цель проекта, как вклад Дании, заключается в запуске процесса создания в Украине устойчивого, доступного, простого в обслуживании и энергоэффективного жилья.

Концепция жилья будет разработана в сотрудничестве с украинскими беженцами и специалистами (в Дании) для удовлетворения местных потребностей, традиций и культуры.

Нельзя игнорировать и собственный, пусть и недостаточный опыт. До войны в Украине, в основном, был интерес к сегменту «а ля» доходные дома, в основном к квартирам-апартаментам комфорт и люкс-класса. Например, по данным компании NAI Ukraine на конец «более-менее стабильного» 2018 наибольшее количество апартаментов в Киеве представлено в классе «комфорт» – 82%. В общем объеме предложения недвижимости в жилых комплексах апартаменты занимали всего 2,3%.

Наибольшую долю составляют однокомнатные апартаменты – 67%, двухкомнатных – 25%. Это не означает что интереса к эконом классу не было. Просто с учетом «налогового вопроса» подобные помещения часто именовались «хостелами».

Почему же есть уверенность, что сегодня доходные дома могут получить развитие? В классическом понимании доходный дом – это объект недвижимости, которым управляет специализированная компания. Она сдает в аренду квартиры, владельцами которых могут быть и частные инвесторы, и девелопер проекта, что в существующих реалиях очень важно. Я бы еще добавил сюда интерес Застройщиков, у которых зависли квартиры на продажу.

От обычного жилья доходные дома отличаются тем, что в них уже произведен ремонт, и они сразу предназначены для сдачи в аренду. Часто этот сегмент представлен сервисными апартаментами, то есть коммерческой недвижимостью для длительной аренды. В доходных домах обычно предусмотрены стойки регистрации, зоны отдыха и спорта, заведения питания, консьерж-сервис, специальная оплата коммунальных услуг. В них предусмотрен дополнительный сервис, которого нет в обычных жилых домах, например, химчистки, доставка товаров, вызов службы такси. Все устроено для того, чтобы предоставлять все необходимые услуги клиентам внутри здания. Но в домах эконом класса такие дополнительные услуги могут быть сведены к минимуму или вообще отсутствовать. Тем более, что часть услуг можно перевести в автоматизированный и мобильный вид.

Как правило, доходным домом управляет отдельная компания, занимающаяся всеми видами услуг в здании, которые предоставляются круглосуточно. В условиях Европы это часто крупные международные концерны или институциональные фонды, что говорит о привлекательности сегмента. При этом инвесторы не несут дополнительных трат, относящихся к обслуживанию. Все вопросы относительно сервиса становятся заботой управляющей компании. Прибыль от доходного дома распределяется между инвесторами на пропорциональной основе и выплачивается в определенное время, что гарантирует им определенный уровень доходности.

Еще 10 лет назад понятие управляющей компании в Украине было достаточно неурегулированным и не отработанным. Может еще и поэтому доходные дома не «взлетели». Сегодня картина совсем другая. Уровень автоматизации позволил управляющим компаниям обрести эффективную форму, достаточную чтобы обеспечить качественное управление недвижимостью.

Есть у доходного дома и свои нюансы. Так, например, часто бывает, что несколько владельцев в условиях слабого законодательного поля конфликтуют на почве механизма перераспределения доходов. Связано это с тем, что доходные дома обычно заполнены на 80–90 %, т. е. не все квартиры одинаково приносят доход. Вот тут ключевую роль и играют правила, устанавливаемые для этого типа недвижимости законодательством страны. Что в Украине на данный момент отсутствует. Тут вопрос упрощается если собственник один, например застройщик, который может

осуществить полный цикл организации аренды, включая ремонт и мебель, а также организацию обслуживания и использования денежных потоков от аренды в собственных интересах.

В 2015 году предполагалось, что в 2020–2022 гг. даже в условиях слабого законодательного поля спрос к доходным домам должен повыситься до инвестиционного интереса, особенно в классах комфорт и люкс и приблизится к показателям Восточной Европы. Действительно, к концу 2021 года вложение денег на этапе строительства или в уже готовый доходный дом, стало более прибыльным, чем инвестиции в обычное жилье. Такой способ вложений мог принести доход от 10 до 12% в год. При этом срок окупаемости составлял до 10 лет. Теперь же этот тип недвижимости по-прежнему интересен не только для государства, но и для бизнеса, однако, преимущественно в сегменте эконом класса и при поддержке государства. Сегодня вопрос реально больше акцентируется на избежание потерь чем на прибыльности бизнеса.

В качестве примера развития кластера доходных домов можно взять опыт Латвии. Одним из движущих мотивов в Латвии (как и в Украине) стала возможность снять социальное напряжение в обществе и дать территориальным общинам (муниципалитетам) получать дополнительный доход. В Риге в качестве пилотного проекта, за счет средств муниципалитета выкупили несколько старых общежитий, реконструировали и превратили их в доходные дома. Наниматели не имели права приватизировать квартиры, располагающиеся в таких домах. Обращается внимание, что дома имели статус не социальных, а именно доходных, рассчитанных на ту часть населения, которая не может построить или купить жилье даже с помощью очень дешевых в Латвии банковских кредитов – не более 6% годовых в долларах США. Квартиры в муниципальных доходных домах для малоимущих были однокомнатные, без мебели и сдавались исключительно в аренду. Арендные ставки устанавливал муниципалитет, и они были ниже рыночных. Первый такой дом был введен в эксплуатацию в июне 2002 года. Оценка правильности решения на социальном уровне дала толчок к развитию других ниш доходных домов, в т. ч. уже и на базе частной собственности.

Уже в ноябре 2003 года в центре Риги был введен в эксплуатацию дом элитного класса, специально построенный как доходный. Он тоже является муниципальной собственностью. Он включал 32 квартиры площадью от 68 до 198 м². Упор делался на общее развитие экономики и, несомненно, увеличение и приток в Латвию так называемых мобильных людей – представителей различных компаний, менеджеров, инженеров, программистов, заключивших контракты на определенный срок, и прочих пользователей, которым нет смысла обзаводиться собственной недвижимостью в Риге, но некомфортно жить в гостиницах. Аренда квартиры в современном, профессионально управляемом доходном доме с развитой сервисной инфраструктурой, имеет массу преимуществ по сравнению с арендой квартиры, даже фешенебельной, в обычном жилом доме.

Оценивая создавшуюся ситуацию на рынке жилья в условиях военного времени в Украине, можно сделать несколько выводов:

3-Реализация социальной программы аренды помещений имеет огромный и коммерческий потенциал по следующим причинам:

- незаполненный жилой фонд в новостройках и необходимость создания инвестиционных потоков для застройщиков;*
- сокращение потока потенциальных заемщиков на кредитование крупных сумм, достаточных для ипотеки;*
- финансирование обязательств для аренды помещений имеет значительно более розничный характер поэтому требования к заемщикам будет носить значительно менее рисковый характер из-за большей диверсификации;*
- финансирование аренды значительно более диверсифицировано по срокам и погашениям чем ипотека, что дает возможность уменьшить пиковые нагрузки;*
- формы финансирования могут иметь достаточное разнообразие от прямого кредитования до различных форм гарантирования платежей, в том числе и обеспеченных залогом;*
- финансирование аренды тесно связано с сопутствующими услугами, такими как финансирование ремонтных работ, потребительское кредитование под покупку оборудования и бытовых приборов и т. п.*
- вариант социальной финансовой поддержки операций аренды имеет потенциал быть поддержанным Государственной Украинской финансовой жилищной компанией. Это позволит получать не только прямое финансирование, но и создать в перспективе продукт рефинансирования;*
- процедура позволяет вовлекать в процесс различные виды структур, как банковских так и не банковских, разрабатывая и предлагая клиентам различные, удобные для них виды финансирования.*
- существуют работающие продукты аналоги, позволяющие автоматизировать процессы, организовать необходимый уровень контроля и оценки рисков;*
- правильная организация процесса может позволить существенно активизировать сегмент доходных домов в индустрии недвижимости.*

Таким образом, можно предположить, что в Украине созданы условия для реализации проектов доходных домов. Но сегодня востребована не совсем классическая схема, когда основной спрос создают успешные мобильные клиенты, ведь у нас этот проект имеет более социальный оттенок. Но как показывает опыт Латвии, такой

первоначальный социальный упор позволяет не только снять напряжение в жилищной сфере, но и отработать механизм гарантий для сторон, определив правила игры на данном рынке и далее дать существенное ускорение более коммерческим проектам.

Надеюсь, было интересно.

С уважением,

Смолянинов Александр

ООО «Эксперт Бюро ДАТУМ», Киев, 2024 г.