Лилия КОРМИНА

Экономический анализ проектной деятельности в сфере аренды жилья

Цель жилищной политики российского государства – повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения [1].

В своем ежегодном Послании Федеральному собранию Российской Федерации 12 декабря 2012 г. В.В. Путин подчеркнул необходимость кардинальных мер по увеличению ввода доступного жилья эконом-класса и расширению возможности аренды жилья для таких категорий граждан, как молодые семьи, специалисты социальной сферы, врачи, учителя, ученые, инженеры. Одним из целевых ориентиров формирования и развития рынка арендного жилья является поиск эффективных подходов к реализации проектов в данной сфере, способных обеспечить население с различным уровнем доходов комфортным жильем, соответствующим мировым стандартам [2].

Важное условие успешной реализации проектов на рынке арендного жилья заключается в оценке их эффективности на стадии разработки и реализации. Без тщательной подготовительной работы любые выделяемые из бюджета и инвестируемые средства в такие проекты будут израсходованы впустую, что спровоцирует необходимость повторного решения финансовых и других проблем. Очевидно, что на размер будущих расходов легче повлиять на ранней стадии проектирования, чем на завершающей стадии. Организаторов и участников проекта интересует не сам проект как таковой, а результаты, которые они будут получать в ходе его выполнения: инвесторов, частный капитал – доход, государство – решение социальных проблем в обществе.

При определении перспективности проекта должны учитываться все последствия его претворения в жизнь – как непосредственно экономические, так и внеэкономические (внешние эффекты, общественные блага).

При анализе перспектив проектной деятельности в сфере арендного жилья, а также для успешного управления проектами следует ответить на вопросы: насколько проект может быть перспективен; каковы интересы участников его реализации; в чем положительные и отрицательные стороны проекта; что нового он привнесет для государства, отдельных групп населения, отдельно взятого человека; какие изменения произойдут в социальной сфере; какие ресурсы необходимы для реализации проекта и др.

Предпосылкой выполнения любого проекта является наличие потребности на тот или иной товар или услугу. Только в этом случае оправдывает себя формула деньги-товар-деньги, означающая в данном случае, что на вложенные инвестором средства путем обмена на товар или услугу можно не только вернуть свои деньги, но и получить прибыль, иначе инвестиционная деятельность теряет смысл. Поэтому исходным моментом в анализе перспектив проектной деятельности на рынке арендного жилья должен быть коммерческий анализ, который начинается с изучения спроса конечных потребителей на товар или услугу, в частности, на арендное жилье [3].

Анализ потребителей и конкуренции на рынке жилья является основой для выбора продукта (услуги) проекта. Следует признать, что региональная статистика и частный мониторинг жилищной сферы регионов на сегодняшний день не обладают комплексом аналитических данных и инструментами качественного мониторинга, с помощью которых можно осуществлять регулярную количественную и качественную оценку состояния жилищного фонда регионов. Необходима специальная политика по формированию институтов и инструментов жилищного мониторинга.

Коммерческий анализ проекта в сфере арендного жилья позволит дать ответы на вопросы:

а) кто является потенциальным потребителем продукта (услуги) проекта: социально-экономические, демографические, культурные и географические характеристики конечного потребителя; что нового на рынке товара или услуги;

б) почему потребители будут платить за новый продукт (услугу);

в) какими методами можно воздействовать на потребительский спрос на новый продукт (услугу) на рынке жилья;

г) каков прогноз изменения спроса на новый товар (услугу) на протяжении экономической жизни проекта;

д) какие роли играют государство и частный капитал на рынке жилья;

е) какова стратегия продвижения продукта (услуги) на рынок.

Из **таблицы** (с. 66) видно, что спрос на арендное жилье в частном секторе довольно высок среди определенных категорий населения – менеджеров нижнего звена, высококвалифицированных специалистов, молодых семей, наемных работников, трудовых мигрантов.

Анализ условий спроса и предложения в сфере арендного жилья показал, что на арендуемые квартиры оказывается сильное давление со стороны спроса в условиях зна-

Лилия КОРМИНА – военнослужащая

чительного дефицита предложения, в результате чего в неформальном (частном) секторе действует чрезвычайно высокая арендная плата.

В 2009 г. Федеральным фондом содействия развитию жилищного строительства в целях создания информационной базы для принятия решений о мерах по развитию рынка арендного жилья были проведены маркетинговые исследования спроса на жилье в регионах страны. Изучение параметров спроса домохозяйств на арендное жилье проводилось методом репрезентативного выборочного опроса (личное интервью с главой домохозяйства). На основе трехступенчатой стратифицированной выборки проанализированы мнения 1600 респондентов [5].

Выяснилось, что улучшить жилищные условия путем аренды готовы 1,4 млн домохозяйств. После разъяснения опрашиваемым сути аренды жилья в доходных домах заинтересованность в рассмотрении данного способа улучшения жилищных условий возникла у 11,0 млн домохозяйств с потребностью в жилье в 763 млн м^2. Ранее 9,6 млн домохозяйств были ориентированы на такие способы улучшения жилищных условий, как получение жилья в рамках государственных и муниципальных программ (2,8 млн домохозяйств), приобретение готовых квартир (2,3 млн домохозяйств). Кроме того, исследования показали, что абсолютное большинство домохозяйств предпочли бы снимать жилье у государственных и муниципальных организаций (83% домохозяйств). В возможности выкупа арендуемого жилья заинтересованы 77% домохозяйств, в том числе, в рассрочку – 68%, путем принятия в оплату социальных выплат, субсидий на жилье, государственных жилищных сертификатов, материнского капитала –32% [6].

Основными причинами интереса к аренде жилья являются: отсутствие средств на приобретение жилья (88% домохозяйств) и высокие проценты ставок по ипотечным кредитам (27% домохозяйств).

Как показано на **рисунке**, только около 43% домохозяйств, заинтересованных в аренде жилья, имеют доход более 30 тыс. руб., что позволяет рассматривать их как стабильных потребителей. Емкость спроса таких домохозяйств на арендное жилье в 2010–2012 гг. составила 16 млн м^2. В среднем по России доля домохозяйств с совокупным доходом более 30 тыс. руб. – около 40%.

Анализ условий спроса и предложения в секторе аренды жилья предполагает решение более частной задачи – определение препятствий, создаваемых рынком жилья или политикой государства, которые мешают развитию рынка арендного жилья.

Для решения этой задачи используются различные методы, в том числе такие, как эмпирическое обследование и изучение правовых, финансовых и микроэкономических условий. Анализ различных данных, прежде всего о спросе, до начала реализации проекта является определяющим фактором рабочего плана, который может быть осуществлен в рамках конкретного бюджетного ограничения. Чрезвычайно важен мониторинг домашних хозяйств в целях получения информации о форме владения и пользования жильем и жилищных условиях. В регионах, где мониторинг не ведется, необходимо провести специально разработанное обследование домохозяйств среди арендаторов и

Таблица. Портрет потребителей жилья на примере Пензенской области

Портрет потребителя	Жилье в новостройке	Жилье в малоэтажном доме	Жилье на вторичном рынке	Арендное жилье	Жилье по ипотеке
Пол	неважно	мужчина	мужчина	неважно	мужчина
Возраст	30-42	36-43	27-36	19-32	29-38
Личный доход в месяц, руб.	25 000	135 000	21 000	16 000	27 500
Количество членов семьи, человек	3	3-4	3-4	2-3	3
Доход всей семьи в месяц, руб.	43 000	200 000	36 500	27 500	45 000
Доход на каждого члена семьи в месяц, руб.	10 000-15 000	50 000-65 000	9 000-12 000	9 500-14 000	15 000
Образование	высшее	высшее	среднеспец., высшее	среднеспец., высшее	высшее
Специализация	менеджеры высшего звена	менеджеры высшего звена, владельцы бизнеса	менеджеры среднего и нижнего звена, высококвалиф. специалисты, владельцы мелкого бизнеса	менеджеры нижнего звена, высококвалиф. специалисты	менеджеры среднего звена, высококвалиф. специалисты, владельцы мелкого бизнеса
Отрасль деятельности	финансы, медицина, гос. служба, торговля	финансы, медицина, гос. служба, торговля, строительство	торговля, услуги, экономика	строительство, торговля, студенты	торговля, услуги, энергетика, газовая отрасль, экономика
Другое	гор. жители, частный бизнес, гарантир. доход	наличие бизнеса, высокооплачиваемая работа	гор. жители, наемные работники, мигранты	молодые семьи, наемные работники, труд. мигранты	молодые семьи, гарантир. оплата труда

Источник: Долгосрочная целевая программа «Стимулирование развития жилищного строительства в Пензенской области в 2011 - 2015 годах» [4].

собственников жилья. Оно должно обеспечить получение базовой информации о возрасте (жизненном цикле), доходе, типе домохозяйства, а также о других стандартных прогнозируемых характеристиках формы владения и пользования жильем. На основе полученных результатов определяется бремя затрат на арендную плату и жилье как в абсолютном, так и в относительном выражении, выявляются различия между формами аренды, а также между арендой жилья и владением жильем на правах собственности. На основе имеющихся параметров жилищного рынка необходимо проанализировать пороговые затраты, связанные с владением жильем на правах частной собственности, для определения доли арендаторов, способных вместо аренды приобрести жилье в частную собственность (http://www.fondrgs.ru).

Что касается предложения, то важно определить потенциальных инвесторов в проекты по развитию рынка арендного жилья. К ним относятся мелкие частные арендодатели, профессиональные арендодатели, институциональные частные арендодатели и государственные арендодатели. Особое внимание следует уделить рассмотрению факторов, определяющих неформальный характер предложения арендного жилья.

Необходимо изучить правовые аспекты договоров аренды и отношений между арендаторами и арендодателями, в частности, раскрытие информации, формальный характер отношений, срок аренды, установление ставки арендной платы, порядок прекращения аренды.

Для создания стимулов роста предложения арендного жилья особую важность приобретает вопрос о системе налогообложения. Наряду с жестким контролем арендной платы, налогообложение – основное препятствие, мешающее легализации отношений в секторе аренды и получению прибыли.

Условия регулирования строительной деятельности для выявления потенциальных препятствий играет большую роль для определения не только доходности инвестиций в проекты, но и рисков (риск ликвидности, кредитный риск, рыночный риск). Например, характеристики рыночного риска при рефинансировании инвестиций в арендное жилье (кредитование с плавающей процентной ставкой, по сравнению с кредитованием с фиксированной процентной ставкой) позволяют судить о том, какая (правовая) форма пересмотра арендной платы возможна на практике.

Реализация проектов на рынке арендного жилья, которые по своей сути социально ориентированы и инициированы государством для обеспечения основных социальных гарантий и достойного уровня жизни населения, будет способствовать экономическому росту и прежде всего развитию спроса на рынке.

Сегодня проектная деятельность на рынке арендного жилья во многих регионах Российской Федерации становится одним из основных механизмов поддержки и развития промышленных кластеров, привлечения в регионы инвесторов, готовых вкладывать средства в развитие территорий, строительство новых производств. В перспективе, благодаря арендному жилью, можно создать комфортные условия для привлечения квалифицированных кадров из других субъектов Российской Федерации, обеспечить достойный уровень проживания всем слоям общества, в том числе и социально незащищенным.

Литература

1. Государственная программа Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»: распоряжение Правительства Российской Федерации от 30.11.2012 г. № 2227-р. URL: http://правительство.рф/gov/results/21698/
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. URL: http://www.garant.ru
3. Румянцева Е.Е. Инвестиции и бизнес-проекты: учеб.-практ. пособие. В 2 ч. Мн.: «Армита-Маркетинг, Менеджмент», 2001.
4. Долгосрочная целевая программа «Стимулирование развития жилищного строительства в Пензенской области в 2011 - 2015 годах»: постановление Правительства Пензенской области от 21.03.2011 г. № 160-пП.
5. Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства (Фонд «РЖС»). URL: http://www.fondrgs.ru/files/docs/presentation22.pdf
6. Дюбель Х-Х., Бжески В.Я., Гамильтон Э. Выбор арендного жилья и пересмотр жилищной политики в странах с экономикой переходного периода: задачи послеприватизационного периода в Регионе Европы и Центральной Азии / Департамент инфраструктуры, Регион Европы и Центральной Азии, Всемирный банк / Вашингтон, округ Колумбия, 2005.

Рисунок. Структура доходов домохозяйств, заинтересованных в аренде жилья



Источник: Перспективы развития рынка арендного жилья (октябрь 2009) [5].