

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ - ЮГРЕ

I. Введение

Концепция развития арендного жилья в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре (далее - Концепция) является системой современных принципов и приоритетов в деятельности органов государственной власти Ханты-Мансийского автономного округа - Югры (далее - органы государственной власти) и органов местного самоуправления по реализации долгосрочных направлений государственной политики в сфере формирования и развития цивилизованного рынка арендного жилья, с учетом социально-экономических особенностей Ханты-Мансийского автономного округа - Югры.

Концепция призвана стать основой деятельности органов государственной власти, органов местного самоуправления Ханты-Мансийского автономного округа - Югры при решении задач по формированию и развитию цивилизованного рынка арендного многоквартирного и малоэтажного жилья для целей улучшения жилищных условий населения автономного округа.

Концепция основывается на Конституции Российской Федерации, федеральных законах и иных нормативных правовых актах Российской Федерации, Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 июля 2010 года № 1201-р, постановлении Правительства Российской Федерации от 17.12.2010 № 1050 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011 - 2015 года», Уставе (Основном законе) Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, Законе автономного округа от 06.07.2005г. № 57-оз «О регулировании отдельных жилищных отношений в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре», постановлении Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 03.11.2010 № 285-п (в редакции от 17.02.2012) «О целевой Программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Содействие развитию жилищного строительства на 2011-2012 годы и период до 2015 года», законах и иных нормативных правовых актах Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

В настоящее время основным направлением государственной жилищной политики является создание условий для приобретения населением жилья в собственность. Правительством Ханты-Мансийского автономного округа – Югры приняты меры, направленные на развитие рынка жилья, повышение платежеспособного спроса граждан на жилые помещения,

а также увеличение объемов жилищного строительства. Для стимулирования спроса на жилье оказывается государственная поддержка развитию ипотечного жилищного кредитования. При этом ожидается, что рост спроса адекватно увеличит объем предложения жилья за счет активизации инвестиционной деятельности в жилищном строительстве и в сопряженных с ним промышленных отраслях.

Однако стимулирование опережающего развития ипотеки в сочетании с ростом доходов населения при ограниченных объемах строительства нового жилья привело в последние годы к значительному росту рыночной стоимости жилья. В результате заметно снизился уровень доступности приобретения жилья в собственность, в первую очередь, для наиболее многочисленных групп населения с невысокими доходами. Стало очевидным, что решить проблему обеспечения населения доступным и качественным жильем только путем приобретения его гражданами в собственность невозможно и нерационально.

Кроме того, массовая приватизация жилых помещений гражданами и дальнейшее стимулирование приобретения жилья в собственность неблагоприятно сказываются на социально-экономическом развитии Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, в том числе в связи с привязанностью места проживания гражданина к адресу находящегося в его собственности жилого помещения, снижением деловой мобильности населения и возрастанием амплитуды нерациональной миграции.

Одним из перспективных направлений улучшения жилищных условий жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, в том числе состоящих на жилищном учете, представляется развитие системы долгосрочного найма жилых помещений у собственников. Вместе с тем, в связи с реализацией приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России» создание доходных домов различных форм собственности, с различными уровнями платы за пользование жилыми помещениями, ориентированными на различные группы жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, представляется весьма привлекательным и органически вписывается в многоукладность в использовании жилищного фонда, закрепленную в действующем гражданском и жилищном законодательстве.

Наличие доходных домов в муниципальных образованиях Ханты-Мансийского автономного округа – Югры предоставит гражданам право выбора условий проживания - приобретать жилье в собственность, неся бремя его содержания, или арендовать жилое помещение у собственника в соответствии с располагаемыми доходами и оказываемой, при наличии оснований, государственной социальной помощью в жилищной сфере.

Необходимо также отметить, что проблема коммерческого найма жилья в муниципальных образованиях Ханты-Мансийского автономного округа – Югры сегодня решается гражданами преимущественно на рынке жилья, предлагающем им возможность найма отдельных квартир (части

квартиры), находящихся в собственности граждан или юридических лиц или поднайма жилых помещений, находящихся в собственности города.

Вопросы регулирования отношений с индивидуальными наймодателями не относятся к предмету рассмотрения настоящей Концепции, а являются предметом регулирования гражданского законодательства. Но при достижении целевых показателей Концепции ожидается в целом повышение стандартов качества и условий найма жилья, что также можно считать одним из факторов успешности реализации Концепции.

Реализация Концепции рассчитана на различные категории граждан, которые в силу своего молодого возраста (для молодых специалистов), специфики трудовой деятельности, связанной с активными миграционными процессами (в зависимости от востребованности специальности – деятельность, связанная с информационным обеспечением и программированием, с реализацией временных проектов, строительством различных объектов и т.д.) не хотят приобретать жилье, не имея для этого финансовых возможностей или предпочитая инвестировать накопления в иные сферы. Это свидетельствует, что для такой категории граждан целесообразно и необходимо развивать сегмент доходного жилья, находя компромиссные решения для бизнеса, готового инвестировать в строительство доходных домов.

В настоящей Концепции «доходный дом» - это многоквартирный жилой дом, состоящий из жилых помещений коммерческого использования. Все жилые и нежилые помещения в нем в целях получения дохода предоставляются собственником физическим и (или) юридическим лицам во владение и пользование по договорам найма и (или) аренды.

На совещании по вопросам развития малоэтажного строительства в конце июля 2010 года премьер-министр РФ В.В. Путин отметил, что покупательная способность населения пока недостаточно высока для приобретения квартиры, и предложил искать более эффективные механизмы. По данным статистики, в Европе до 60% населения проживает в съемных квартирах, в США – около 35%, а в России - только 5%. В то же время, в России «полностью утеряны традиции строительства и использования так называемых «доходных домов». Так же на совещании 14 сентября 2011 года премьер-министр РФ В.В. Путин заявил, что система аренды жилья в России должна развиваться, для чего необходимо регулирование законодательства РФ, и при этом «люди должны чувствовать себя спокойно, в безопасности».

Сейчас бытует мнение, что в России в отличие от Запада не принято снимать жилье и россияне должны иметь собственное жилье. Для понимания ситуации имеет смысл обратиться к дореволюционному опыту и понять, существовала ли в русском обществе установка на возможность жить в съемном жилье или всегда в России стремились иметь исключительно свое собственное жилье и другие варианты рассматривались как недостойные и крайне вынужденные.

Целевым съемщиком в дореволюционной России были служащие среднего и высшего ранга. Часть их жалования составляли так называемые «квартирные». Иногда они достигали половины от общего оклада и вполне могли покрыть расходы, связанные с наймом жилья. Всего же в России до 1917 года более 60% служащих жили в арендованных квартирах. В те времена даже не было такой практики как покупка отдельной квартиры в доме. Если появлялась возможность, то дом покупали целиком, но это мог себе позволить далеко не каждый (в современном пересчете средняя стоимость дома в царской России равнялась сотням миллионов рублей). Поэтому существовала широкая практика аренды жилья.

В связи с этим можно сделать вывод, что тезис о склонности российского человека к наличию своей собственной квартиры и неприемлемости съемного жилья стоит признать заблуждением, возникшим, скорее всего, на основании негативного опыта советских времен, когда качество съемного жилья и условия проживания были ниже минимальных требований человеческого достоинства.

На сегодняшний день российский рынок аренды жилья сугубо непрозрачный, и выявить общие тенденции развития, а также плюсы и минусы данного рынка для потенциального инвестора на этом рынке пока крайне сложно. В то же время мировой опыт в сфере аренды жилья позволяет сделать вывод о том, что это динамичный, развитый рынок, имеющий свои подводные камни. Одна из самых проблемных зон на данном рынке с точки зрения инвестиций это возврат средств. По мнению экспертов компании SATO¹ средний срок окупаемости вложений в строительство доходного дома составляет 18-20 лет, тогда как проекты, связанные с долевым строительством начинают приносить доход еще на этапе возведения.

С другой стороны, принято считать, что риски с вложением средств в строительство доходных домов – самые низкие. Так по данным агентства Propertywire (США) в кризис офисные центры продавались ниже себестоимости. А платежи за аренду квартир снизились только на 10%, при этом заполняемость пострадала не сильно. Однако здесь нужно также учитывать общую структуру рынка аренды в западных странах. Так, например, в Австрии до 60% жилого фонда – это арендуемые дома и квартиры. Около 25% сдаваемых в наем квартир находятся в муниципальной собственности, около 25% существуют в форме государственно-частного партнерства, и только 50% арендуемых квартир – частные. Т.е. в данном случае можно говорить о более ли менее прозрачном рынке, на котором установлены четкие правила игры, известные всем и разделяемые всеми участниками.

Если говорить о зарубежном рынке аренды жилья в целом, то здесь можно сделать вывод об имеющемся структурном и психологическом отличии от рынка российского. Структурное отличие состоит в наличии крупной зарубежом доли частных девелоперов, которые интенсивно развивают данный рынок, участвуя в долгосрочных проектах возведения

¹ Финская корпорация SATO, известная у себя на родине тем, что сдает в аренду бюджетные квартиры.

доходного жилья, что делает данный рынок более прозрачным и цивилизованным, а также психологические особенности восприятия самого феномена съемного жилья в глазах европейцев и американцев. Уже приводились данные о процентном распределении людей живущих в арендованных квартирах в Европе и США (60% и 35% соответственно) и это говорит о том, что данный рынок очень перспективен. В России идеология рынка цивилизованной аренды жилья пока еще ждет своего часа.

С точки зрения потребителя на сегодняшний день существует не столько фактическая, сколько психологическая проблема на рынке аренды. И данная проблема заключается в барьерах отношения к собственности. В структуре ценностей граждан России заложена идея владения собственным домом (квартирой, загородным коттеджем) и эта ценность будет всегда превалировать над арендуемым жильем. С другой стороны, становится все больше рациональных доводов в пользу арендованного жилья: высокие (продолжающие расти) цены на недвижимость, очень высокий процент ставок по ипотеке, невысокое качество жилья на первичном рынке (качество строительства). Также, в какой-то степени, привязка к собственному жилью лишает человека территориальной мобильности. Поэтому есть все основания считать, что и в психологическом плане должен наступить перелом, когда большинству станет очевидно, что арендованное жилье это не неудобство, это не временное пристанище в надежде на лучшую жизнь, а достойное жилье для достойной жизни.

Можно говорить о том, что в решении «квартирного вопроса» наблюдается смещение государственных приоритетов с развития системы ипотечного кредитования в сторону предоставления доступного жилья в аренду. То есть роль государства в обеспечении жителей страны жильем пересматривается в сторону предоставления возможности арендовать жилье, а не получать его в собственность.

Специалисты жилищного рынка, в том числе специалисты Министерства Регионального развития России, прогнозируют, что рынок первичного приобретения жилья в России исчерпает себя к 2015 году, далее спрос будет в основном существовать за счет замещения уже существующего жилья. Также отмечается, что нужно вернуться к европейской концепции развития и стимулировать развитие сегмента рентного жилья, прекратить политику приватизации, а также делать акцент на развитии малоэтажного строительства с созданием условий жизни, близких к городским. Нужно стимулировать рентное жилье, а не стимулировать его покупку.

Специалисты рынка свидетельствуют о том, что в России существует дефицит пригодной земли для строительства, поэтому нужно готовить новую территорию с инфраструктурой. Очевидно, наблюдается отток населения из регионов в областные и региональные центры, что увеличивает и так высокую стоимость жилья. Отмечается, что программа бесплатной приватизации жилья себя исчерпала и, более того, создала узел проблем, который придется решать еще долгие годы. Например, проблему управления

многоквартирными домами из-за несогласованности действий и пожеланий собственников.

Ориентируясь на выше сказанное, складывается представление о том, что современная задача государства заключается в создании и развитии рынка арендного жилья. Фактически в некоторых регионах крупные корпорации уже пришли к выводу о необходимости возрождения рынка ведомственного жилья. Строительство качественных домов для сотрудников, с одной стороны, позволит им помочь решить некоторые кадровые проблемы. С другой – оно может стать еще одним, хоть и второстепенным направлением бизнеса, поскольку проживающие будут платить нормальную арендную плату.

В строительстве жилья для социального или коммерческого найма, других возможных вариантах (включая ведомственное жилье) специалисты рынка недвижимости видят дальнейшие перспективы. Именно в эту сторону, судя по его словам, правительство намерено постепенно «подталкивать» инвесторов. В частности развитие рынка арендного жилья поможет решить вопрос мобильности персонала, т.к. из-за наличия жилья в собственности граждане «привязаны» к определенному месту и не склонны переезжать в другие города и регионы.

По предположениям Минрегиона примерно 30-40% жилья должно быть арендовано. Спрос будет, считают в Минрегионе: активнее арендовать жилье для своих сотрудников начнет бизнес. Кроме того, ведомство предлагает Правительству РФ и регионам не тратить 40 млрд.рублей в год на покупку социального жилья, а арендовать его.

Обобщая можно сделать вывод о том, что Государство в настоящее время заинтересовано в развитии рынка аренды, так как это (при грамотном внедрении и управлении этим процессом) снимет остроту проблемы отсутствия доступного жилья и созданием благоприятных условий для жизни.

II. Анализ потребности в арендном жилье на территории Ханты-Мансийского автономного округа - Югры

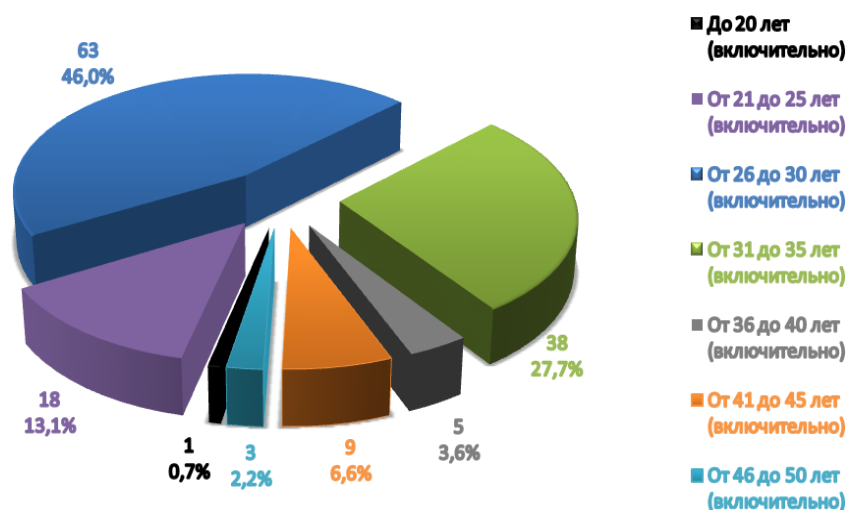
Доходные дома должны стать неотъемлемым элементом рынка найма жилых помещений и составить конкуренцию приобретению гражданами жилых помещений в собственность.

В 2009 году Федеральным Фондом развития жилищного строительства было проведено исследование потребности в арендном жилье на территории Российской Федерации. Выяснилось, что улучшить жилищные условия в России хотят 28,7 млн. семей. Решать этот вопрос с помощью аренды готовы только 1,4 млн. семей, или около 5% от общего числа.

Аналогичные данные были получены в ходе исследования, проведенного ОАО «Ипотечное агентство Югры» в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре. То есть доля граждан желающих решить свои

жилищные проблемы с помощью арендного жилья составила около 25,5 тыс. семей, или около 5% населения автономного округа.

Больше всего в аренде жилья с государственной поддержкой заинтересованы граждане в возрасте от 21 до 35 лет. Их доля составила 86,8%.

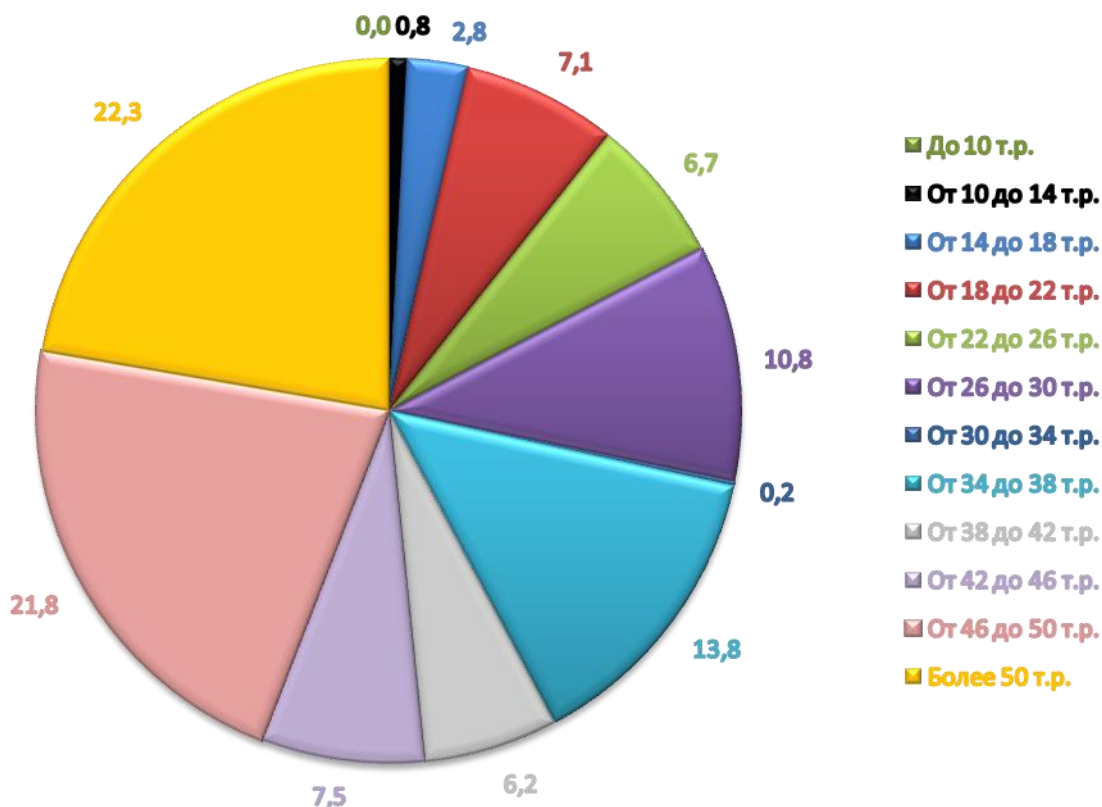


Потенциальные арендаторы жилья как женатые / замужние люди – 59,1%, так и не состоящие в браке, но создающие (имеющие) семью – 31,4%. На долю одиноких граждан приходится только 9,5%.



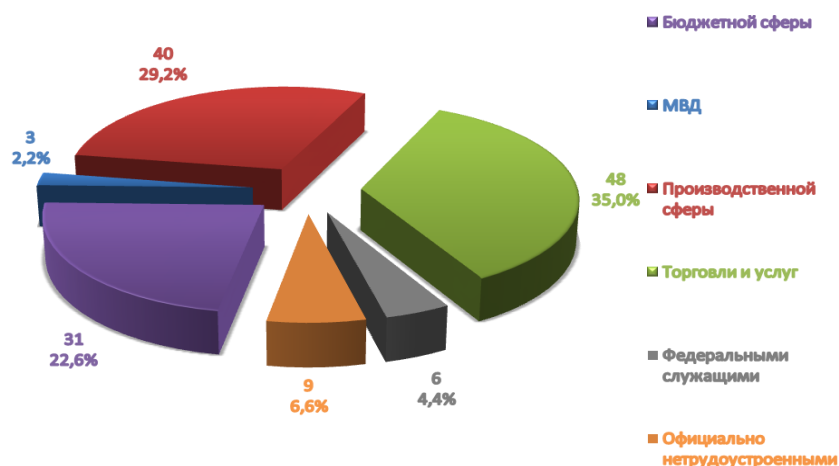
Что касается доходов потенциальных респондентов (граждан состоящих на учете для участия в окружной жилищной программе, но, по тем или иным причинам, не улучшивших свои жилищные условия) – арендаторов, то 82,6% семей могут позволить себе арендовать жилье (исходя из минимальной стоимости найма (аренды) квартиры в 14-15 тыс.руб./мес. и при условии, что на аренду может быть направлено до 50% совокупного семейного дохода).

Распределение опрошенных семей по размеру дохода в месяц

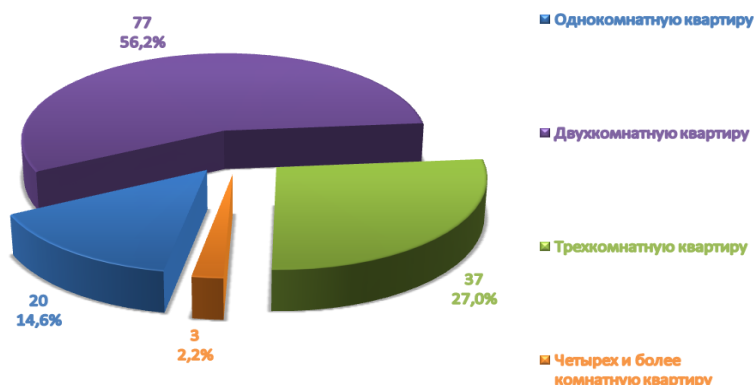


Опыт реализации подпрограммы «Ипотечное жилищное кредитование» показывает, что для семей с совокупным ежемесячным доходом превышающим, в среднем, 46 тыс.руб. предпочтительней приобретение жилья с помощью льготной ипотеки. Таким образом, доля граждан имеющих возможность арендовать жилье (с доходом от 26 до 46 тыс.руб./мес.) составляет около 38,5%.

Большинство (86,8%) респондентов – потенциальных арендаторов жилых помещений являются сотрудниками бюджетной сферы, торговли и услуг, а также производственной сферы.



Приемлемым вариантом наличия для проживания жилья граждане видят:



Эксперты осторожничают в своих оценках перспектив строительства доходных домов, считают, что цены на аренду достигли своего максимума и не сопоставимы с уровнем заработной платы. По экспертным оценкам, каждая 8 квартира в Югре сдается в наем ($\approx 12,5\%$ от фонда жилья округа). Что касается стоимости аренды, то она, по сравнению с городами «большой земли» достаточно высока и это объясняется высоким спросом на него по рынку даже несмотря на наличие в автономном округе государственных программ по стимулированию приобретения гражданами жилья. Эксперты отмечают, что востребованность квартир в наем по прежнему находится на высоком уровне и не ожидают падения цен, а даже наоборот – прогнозируют их рост.

Так в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре активно развивается медицина, высшее образование. Промышленные предприятия внедряют высокие технологии, все это создает рабочие места, предъявляющие требования к квалификации и необходимость привлечения сотрудников.

По данным Департамента жилищной политики Ханты-Мансийского автономного округа - Югры только на 01.01.2012 года количество нуждающихся специалистов в служебном жилье по окружным учреждениям и организациям, финансируемым из бюджета Югры, составляет 2239 семей. Данные по нуждаемости в жилье в разбивке по муниципальным образованиям представлены в таблице.

Таблица.

Потребность в служебном жилье специалистов бюджетных учреждений
ХМАО на 01.01.2012 года.

№ п/п	Наименование МО	Всего, семей		Департамент здравоохране ния		Департамент физической культуры и спорта		Департамент образования		Департамент культуры	
		Квар тир	Общ ежи- тий	Квар тир	Обще жи- тий	Квар тир	Обще жи- тий	Квар тир	Обще жи- тий	Квар тир	Обще жи- тий
1	Ханты-Мансийск	566	360	372	112	116	69	14	81	64	98
2	Сургут	500	259	374	123	0	0	96	124	30	12
3	Нижневартовск	200	68	147	56	0	0	47	12	6	0
4	Когалым	5	5	3	0	0	0	2	5	0	0
5	Радужный	4	2	2	0	0	0	2	2	0	0
6	Нягань	20	3	14	0	0	0	4	0	2	3
7	Белоярский	3	0	1	0	0	0	2	0	0	0
8	Нефтеюганск	23	5	10	1	0	0	13	4	0	0
9	Урай	8	1	2	0	0	0	6	1	0	0
10	Березовский р-он	12	0	6	0	0	0	6	0	0	0
11	Советский район	38	0	38	0	0	0	0	0	0	0
12	Кондинский р-он	2	0	2	0	0	0	0	0	0	0
13	Мегион	16	0	11	0	0	0	5	0	0	0
14	Пыть-Ях	90	20	90	20	0	0	0	0	0	0
15	Сургутский район	2	3	0	0	0	0	2	3	0	0
16	Югорск	5	2	0	0	0	0	5	2	0	0
17	Октябрьский район	2	0	0	0	0	0	2	0	0	0
18	Лангепас	2	5	0	0	0	0	2	5	0	0
19	Ханты-Мансийский район	2	6					2	6		
		0	0								
	Итого	1500	739	1072	312	116	69	210	245	102	113

Кроме того, с учетом строительства новых объектов прогнозируется потребность в дополнительном служебном жилье для приглашенных высококвалифицированных специалистов бюджетных учреждений на период 2011-2015 годов у 577 семей. Данные представлены в Таблице.

**Планируемая потребность бюджетных учреждений в служебных
жилых помещениях для приглашенных специалистов на период 2011-2015
годов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры**

Наименование муниципального образования	Год	Всего		Департамент здравоохранения		Департамент физической культуры и спорта	
		Квартир	Общежи -тий	Квартир	Общежи -тий	Квартир	Общежи -тий
г. Нижневартовск	2011	1	6	1	6		
	2012	0	0				
	2013	0	0				
	2014	0	0				
	2015	5	3			5	3
	Всего	6	9	1	6	5	3
г. Сургут	2011	0	0				
	2012	34	20	34	20		
	2013	64	9	64	9		
	2014	12	10	12	10		
	2015	47	102	27	95	20	7
	Всего	157	141	137	134	20	7
г. Ханты-Мансийск	2011	0	0				
	2012	41	145	41	145		
	2013	30	28	30	28		
	2014	5	0			5	0
	2015	3	0	3	0		
	Всего	79	173	74	173	5	0
г. Пыть-Ях	2011	0	0				
	2012	0	0				
	2013	5	0	5	0		
	2014	0	0				
	2015	0	0				
	Всего	5	0	5	0		
г. Нягань	2011	0	0				
	2012	0	0				
	2013	2	5	2	5		
	2014	0	0				
	2015	0	0				
	Всего	2	5	2	5		
ИТОГО	2011	1	6	1	6	0	0
	2012	75	165	75	165	0	0
	2013	101	42	101	42	0	0
	2014	17	10	12	10	5	0
	2015	55	105	30	95	25	10
	Всего	249	328	219	318	30	10

Общая потребность в обеспечении жильем специалистов только окружных организаций составит к 2015 году не менее 2816 семей, без учета муниципальных и федеральных организаций. Предоставление доступных услуг найма жилья на коммерческой основе позволит привлечь высококвалифицированных специалистов.

Одним из основных факторов, «тормозящих» (по мнению опрошенных риелторов) развитие рынка арендного жилья, являются действующие в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре меры «субсидирования» населения в рамках программ по улучшению жилищных условий населения при покупке и строительстве жилья. Жители, проживающие в ветхом жилье или состоящие на учете для получения жилья по социальному найму, ждут решения своего за счет средств государства.

Есть еще одна тонкость с оценкой перспектив рынка аренды в автономном округе: города, завязанные в основном на нефтедобычу и переработку, всегда считались городами с молодым населением. Люди взрослеют, стареют и выходят на пенсию, перебираются на «большую землю», но свои квартиры, полученные в собственность от государства, не продают. Часть из этих квартир поступает на рынок аренды. Даже представители органов власти нацелены на программы передачи жилья в собственность граждан – это удобней и «привычней». С другой стороны, (по данным опрошенных риелторов) в 2012 году наблюдается резкий рост спроса на рынке аренды жилья граждан, переезжающих в Югру на постоянное место жительства, при этом спросом пользуются самое дешевое жилье - даже комнаты в ветхом жилье и приспособленные для жилья помещения (балки, гаражи).

Выводы по результатам анализа потребности в арендном жилье на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры

При формировании фонда доступного арендного жилья необходимо учитывать выводы, полученные в результате проведенных исследований, а именно:

Параметры	Выводы
Общие особенности	✓ При реализации проектов доходных домов необходимо ориентироваться на потребность бюджетных учреждений и промышленных предприятий в привлечении в регион специалистов; ✓ Жители Югры в действующей системе государственной поддержки на улучшение жилищных условий (предоставление жилья по соц.найму, субсидии, льготная ипотека) рассматривают в большинстве выбирают приобретение квартиры. Граждане готовы снимать жилье при цене найма сопоставимой с платежами по ипотеке или ниже;

	✓ Существует спрос работающих семей с ежемесячным доходом от 24 до 46 тыс.рублей в месяц на арендное жилье, при условии, если расходы на наём не превысят 30-50% от дохода семьи. Средняя работающая семья готова платить за наём жилья от 8 до 23 тыс.рублей в месяц; ✓ При прочих равных условиях работающая семья снимет жилье в доходном доме в связи с ожиданием более высокого качества, постоянства условий договора, гарантий и безопасности.																
Стоимость аренды жилья (оценка)	✓ Финансовая модель доходного дома позволяет обеспечить окупаемость проекта и стоимость найма от 15-17 тыс.рублей месяц за однокомнатную квартиру при цене 1 квадратного метра от 36-42 тыс.рублей² (при условии гос. поддержки, в т.ч. при льготе по налогу на имущество); ✓ Более половины работающих семей готовы жить «не в центре», в жилье эконом-класса (малогабаритных квартирах), предъявлять меньшие (чем при покупке) требования к социальной инфраструктуре.																
Оценка спроса	✓ Основываясь на результатах проведенного исследования потенциально возможный спрос составляет 25,5 тысяч семей или 76,5 тысяч граждан. Если принять во внимание мнение экспертов, то спрос на аренду квартир присутствует у 63,8 тысяч семей округа или у 191,4 тысяч человек; ✓ Можно предположить, что формирование фонда арендного жилья потребует строительства до 2020 года на территории автономного округа от 1,2 до 3,4 млн.кв.м. жилья.																
Состав квартир типового доходного дома (по данным опросов граждан)	Для расчетов целевых показателей Концепции использованы пожелания граждан о готовности снимать жилье в доходных домах при соблюдении доступности стоимости найма жилого помещения. Были высказаны следующие предпочтения по площади квартир: <table><tr><th>№ п.п.</th><th>Тип жилья</th><th>Площадь жилья, м.кв.</th><th>Предпочтения граждан, %</th></tr><tr><td>1</td><td>Однокомнатная квартира</td><td>30-35</td><td>15</td></tr><tr><td>2</td><td>Двухкомнатная квартира</td><td>45-55</td><td>55</td></tr><tr><td>3</td><td>Трехкомнатная квартира</td><td>55-70</td><td>30</td></tr></table>	№ п.п.	Тип жилья	Площадь жилья, м.кв.	Предпочтения граждан, %	1	Однокомнатная квартира	30-35	15	2	Двухкомнатная квартира	45-55	55	3	Трехкомнатная квартира	55-70	30
№ п.п.	Тип жилья	Площадь жилья, м.кв.	Предпочтения граждан, %														
1	Однокомнатная квартира	30-35	15														
2	Двухкомнатная квартира	45-55	55														
3	Трехкомнатная квартира	55-70	30														

² Для расчета финансовых показателей принята стоимость 1 кв.м. жилья согласно Приказа Региональной службы по тарифам ХМАО-Югры «Об утверждении нормативов (показателей) средней рыночной стоимости 1 квадратного метра общей площади жилого помещения по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре и муниципальным образованиям Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на второй квартал 2012 года» в размере 42 642 руб./м.кв. Расчет показателей выполнен с учетом займа АИЖК по ставке 10,5% годовых на 20 лет. Применена льгота по налогу на имущество и компенсация части затрат инвестора за счет средств окружного бюджета, но в размере не более 10% стоимости.

Риски арендатора	✓ Обще рыночные форс-мажоры снижают платежеспособность арендаторов. Следует рассмотреть возможную отсрочку платежей– это было бы бонусом к аренде; ✓ Люди боятся, что потеряют работу и не смогут выплачивать арендную плату; ✓ Люди боятся, что из-за сниженной ставки по аренде с них будут брать повышенные коммунальные платежи; ✓ Риск превращения доходного дома в обычное общежитие с «некомфортным социальным» составом проживающих; ✓ Люди обеспокоены тем, что в случае смены арендодателя условия могут поменяться и аренда станет не выгодной;
Риски арендодателя	✓ Отсутствие квалифицированных управляющих компаний; ✓ Неплатежи нанимателей; ✓ Риск низкой наполняемости (менее 70%), которая не покрывает накладных расходов; ✓ Возможности экономических кризисов, которые останавливают рынки аренды - рынок «проседает»; ✓ Бытовое обслуживание домов, так как к «не своему жилью» чаще всего арендаторы относятся, мягко говоря, прохладно; ✓ Дополнительные расходы, связанные с поиском арендаторов и заключением договоров, то есть поиск уникального пула специалистов;

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что при реализации Концепции появятся дополнительные положительные эффекты:

– рынок аренды в автономном округе (как, в общем, и по всей России) по большей части «теневой». Сейчас рынок аренды развивается в стремительном темпе. Любое снижение цены на рынке аренды будет положительно повысит доступность аренды жилья и в частном секторе. Также снижение цены от повысит конкуренцию по другим потребительским качествам жилья – ремонт, мебель, безопасность, гарантии. Такие предложения будут способствовать выводу аренды из «тени»;

– стоит также отметить, что стабильность в предоставлении аренды – это одно из требований к рентному жилью. И в этом существенное преимущество доходных домов - внезапно «выгонять» на улицу и необоснованно повышать квартплату в доходных домах не будут. Стабильность находится на втором месте по запросам граждан, после низкой стоимости аренды жилья;

– региональные программы по ипотечному кредитованию приобретения жилья – это, безусловно, очень важный аспект, который позволил в свое время решить много социальных проблем. В 2012 году будет достигнут важный показатель - 50.000 квартир или каждая десятая квартира в Югре в многоквартирных домах будет приобретена при помощи государства. В целом достигнута цель популяризации ипотеки – как метода самостоятельного решения жилищных проблем. С учетом того, что действующие ипотечные программы коммерческих банков уже в 2012 году предлагают ипотеку на 30 лет по ставке от 7,5% годовых, то очевидно, что многие меры государственной поддержки должны быть скорректированы с учетом повышения доступности коммерческих (без гос.поддержки) программ. Доходные дома могут стать альтернативным способом обеспечения качественных бытовых условий семьи при затратах на наем (владение жильем) таких же или меньших, чем при ипотеке.

III. Цель и задачи Концепции

Целью настоящей Концепции является формирование и развитие рынка арендного жилья для целей улучшения жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа - Югры.

Достижение цели предполагается на основе решения следующих задач:

- формирование и развитие цивилизованного рынка арендного жилья;
- создание условий для привлечения долгосрочных инвестиций в рынок арендного жилья в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре путем последовательного снижения рисков для инвесторов и финансовых затрат для строителей арендного жилья.
- обеспечение качественным жильем работников частных предприятий;
- повышение мобильности населения;
- создание условий для привлечения в автономный округ востребованных для муниципальных образований специалистов;
- формирование новых стандартов на рынке арендного жилья и снижению ставок аренды;
- содействие в создании инфраструктуры рынка арендного жилья – управляющих, обслуживающих организаций.

К задачам, которые предстоит решать органом власти автономного округа в ближайшие годы, следует отнести:

- совершенствование и нормативных правовых условий в области регулирования прав и обязанностей сторон договора с целью обеспечения защиты прав и интересов сторон такого договора, в том числе путем внесения законодательных инициатив в федеральные нормативные правовые акты (Гражданский кодекс, Земельный кодекс, Градостроительный кодекс, Жилищный кодекс, Налоговый кодекс);
- создание и внедрение экономических стимулов для строительства фонда арендного жилья, в том числе путем предоставления налоговых льгот

по налогу на имущество, налогу на прибыль, земельному налогу для застройщиков, инвесторов и наймодателей при строительстве и предоставлении внаем жилых помещений арендного фонда, формирование долгосрочных источников финансирования, компенсации затрат на инженерную и коммунальную инфраструктуру;

– дальнейшее развитие нормативной правовой базы, регулирующей взаимоотношения в области инвестиционного, земельного и иного законодательства.

IV. Основные направления и механизмы реализации Концепции

Доходные дома обеспечивают гражданам выбор между способами решения жилищного вопроса - путем приобретения жилья в собственность или путем его найма. Для этого важно обеспечить следующее:

- ценовую доступности найма жилых помещений у собственников доходных домов;
- длительный срок найма и стабильность условий договора найма жилого помещения;
- соответствие современным требованиям комфортности, экологичности и энергоэффективности.

Соблюдение настоящих требований может быть обеспечено через реализацию основных принципов государственно-частного партнерства. Сторонами такого партнерства станут:

- органы власти (автономного округа, местного самоуправления муниципального образования) при предоставлении поддержки;
- инвесторы (застройщиком, инвестор, банки и пр.).

Соглашения должны затрагивать следующие аспекты деятельности:

- определение допустимых видов деятельности, которые ограничиваются строительством доступного арендного жилья с обозначенным потолком стоимости и соблюдением средних, но приемлемых стандартов;
- правила установления арендной платы и принципы заключения договоров найма;
- при необходимости определение квоты – для предоставления жилья в наем категориям граждан – участникам программ;
- условия предоставления государственной и/или муниципальной поддержки и условия взыскания средств поддержки;
- защита прав граждан нанимателей, оказавшихся в сложной жизненной ситуации.

В связи с принятием настоящей Концепции потребуется разработка и принятие законов и иных нормативных правовых актов автономного округа в сфере инвестиционного законодательства, а также разделов в целевых программах автономного округа, обеспечивающих реализацию основных направлений настоящей Концепции.

Для достижения цели и задач Концепции могут быть реализованы следующие мероприятия, в основном направленные на регулирование предложения, схем жилищного субсидирования:

- формирование земельных участков для строительства доходных домов с обеспечением коммуникациями, инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой;
- компенсация части затрат инвестора за счет средств бюджета автономного округа в размере до 10% от стоимости строительства при заключении государственно-частного партнерства (на строительство, инженерную инфраструктуру и коммуникации в соответствии с нормативными правовыми актами автономного округа о поддержке инвестиционной деятельности);
- предоставление муниципальным образованием земельного участка под строительство доходного дома инвестору путем заключения долгосрочного договора аренды на льготных условиях;
- компенсация части затрат инвестора за счет средств бюджета муниципального образования в размере до 90% от стоимости земельного участка, приобретённого на аукционе инвестором путем заключения соответствующего договора между муниципальным образованием и инвестором;
- изменение градостроительных нормативов муниципальных образований, в том числе в части допустимого уменьшения норматива парковочных мест для доходных домов;
- установление муниципальным образованием льгот по уплате земельного налога для собственников доходных домов;
- установление суммы налога на имущество организаций – инвесторов строительства доходных домов на уровне 0 %;
- компенсация процентной ставки (на начальном этапе, на 3-5 лет) по привлеченным кредитам на финансирование строительства доходных домов;
- инвестиции части стоимости проекта по ставке до 5% годовых за счет средств региональных институтов развития (например, ОАО «Ипотечное Агентство Югры»);
- предоставление работодателем отдельным категориям граждан компенсации ставки за найм жилых помещений в доходных домах;
- формирование стандартов деятельности и инфраструктуры рынка арендного жилья – организаций по управлению, эксплуатации арендного фонда, охраны порядка, юридических консультантов;
- контроль соблюдения условий государственно-частного партнерства;
- финансовая, правовая, имущественная, консультационная, информационная помощь организациям по арендному жилью, в том числе по созданию открытой площадки по обмену знаниями и опытом при реализации проектов;
- предоставление дополнительных форм государственной поддержки при реализации пилотных проектов строительства арендного жилья.

V. Основные этапы реализации Концепции

Реализацию Концепции предусматривается осуществить в 2013 - 2020 годах в три этапа.

На первом (2012 год) и втором этапе (2013 - 2015 годы) будет реализован комплекс первоочередных мер, предусматривающих:

- внесение изменения в нормативные правовые акты Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, в соответствии с разделом IV настоящей концепции;
- реализацию пилотных проектов по созданию доходных домов в г.г. Сургут, Ханты-Мансийск и пгт. Березово;
- финансовая, правовая, имущественная, консультационная, информационная помощь проектам арендного жилья, в том числе по созданию открытой площадки по обмену знаниями и опытом при реализации проектов.

На третьем этапе (2015 - 2020 годы) - формирование рынка коммерческого арендного жилья в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре.

VI. Прогнозируемые результаты и показатели эффективности реализации Концепции

Реализация комплекса мероприятий Концепции позволит выйти на запланированные показатели ввода жилья в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре с устойчивым трендом его увеличения и создать необходимые условия для инвестиционной активности на рынке жилья, обеспечив платежеспособный спрос и реализацию социальных гарантий по улучшению жилищных условий граждан, имеющих право на меры государственной поддержки.

Прогнозируемыми результатами настоящей Концепции должны стать:

- формирование и развитие цивилизованного рынка арендного жилья;
- создание условий для привлечения долгосрочных инвестиций в рынок арендного жилья в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре путем создания системы последовательного снижения рисков для инвесторов и финансовых затрат для поставщиков арендного жилья (Застройщиков).
- обеспечение качественным жильем работающие семьи;
- повышение мобильности населения;
- создание условий для привлечения в автономный округ востребованных для муниципальных образований специалистов;
- формирование новых стандартов на рынке арендного жилья и снижению ставок аренды.

К числу ожидаемых показателей эффективности настоящей Концепции (по критериям социальной значимости ее результатов) относятся:

- улучшение жилищных условий более 25,5 тыс. семей, проживающих в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре;
- увеличение доли семей, имеющих возможность улучшения на условиях коммерческого найма до 60 %.

К числу ожидаемых показателей эффективности настоящей Концепции (по критериям экономической значимости ее результатов) относятся:

- объем совокупного ввода доходных домов до 2020 года (включительно) до 1,2 млн. кв. метров;
- объем привлеченных внебюджетных источников (средств инвесторов, кредитных организаций) до 2020 года до 49,7 млрд. рублей (в ценах 2012 года).

VII. Финансово-ресурсное обеспечение Концепции

Источниками финансирования Концепции являются:

- 1) бюджет автономного округа;
- 2) бюджеты муниципальных образований автономного округа;
- 3) собственные средства организаций, осуществляющих хозяйственную и иную деятельность;
- 4) заемные финансовые средства;
- 5) средства федеральных институтов развития – ОАО АИЖК, Фонд развития жилищного строительства и др.

Реализация Концепции потребует включение в целевые программы автономного округа на 2012 - 2015 годы мероприятий по государственной поддержке по строительству пилотных объектов арендного жилья на сумму 1 млрд. рублей для улучшения жилищных условий 5222 семьям.

При этом основной упор при реализации Концепции планируется сделать на комплекс мероприятий, который обеспечит возможность в 2015 – 2020 годах инвесторам реализовывать проекты доступных доходных домов с минимальным финансовым участием бюджета.

VIII. Контроль за реализацией Концепции

Координацию деятельности исполнительных органов государственной власти автономного округа, органов местного самоуправления муниципальных образований автономного округа и организаций, осуществляющих хозяйственную и иную деятельность на территории автономного округа, по реализации Концепции осуществляет Департамент жилищной политики автономного округа на основании утвержденного Плана основных мероприятий по реализации Концепции.

Общественный контроль за реализацией Концепции осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Целевые индикаторы и показатели эффективности реализации концепции Развития Арендного жилья в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре (2012-2015 годы)

Индикаторы и показатели	Ед. изм.	Отчетный период (2011)	Базовый период (2012)	Прогноз (нарастающим итогом) (2015)	Прирост	
					к отчетному периоду (%)	к базовому периоду (%)
Реализация проектов арендного жилья	Тыс. м. кв.	0	10	235	-	23 раз
	Кол-во квартир	0	222	5 222	-	23 раз
В том числе, реализация пилотных проектов доступного арендного жилья	Тыс. м. кв.	0	10	235	-	23 раз
	Кол-во квартир	0	222	5 222	-	23 раз
Количество приглашенных в бюджетные учреждения ХМАО-Югры специалистов, заключивших договора найма	Кол-во семей	90 ³	90	2 300	25 раз	25 раз
Доля семей, заключивших договора найма в арендном жилье, из числа работников, нуждающихся в предоставлении служебного жилья, которые осуществляют свою деятельность в бюджетных учреждениях ХМАО-Югры (2239 семей нуждается на 01.01.2012 г.) ⁴	% семей	4%	4%	80%	20 раз	20 раз

³ Предоставлено квартир на условиях коммерческого найма и в аренду организациям (предоставлялись при освобождении квартиры предыдущими нанимателями).

⁴ Развернутая информация на стр. 9 Концепции.

Динамика целевых индикаторов и показателей эффективности реализации концепции Развития арендного жилья в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре (2012-2020 годы)

Индикаторы и показатели	Ед. изм.	Отчетный период (2011)	Базовый период (2012)	Значения по годам реализации Концепции					
				I этап	II этап		III этап		Всего
				2012	2013	2014	2015	2016-2020	
Реализация проектов арендного жилья	Тыс. м. кв.	0	10	10	50	75	100	965	1 200
	Кол-во квартир	0	222	222	1 111	1 666	2 222	21 444	26 665
В том числе, реализация пилотных проектов доступного арендного жилья	Тыс. м. кв.	0	10	10	50	75	100	0	235
	Кол-во квартир	0	222	222	1 111	1 666	2 222	0	5 221
Количество приглашенных в бюджетные учреждения ХМАО-Югры специалистов, заключивших договора найма в арендном жилье	Кол-во семей	90	90	200	500	750	1 000	0	2 300
Доля семей, заключивших договора найма в арендном жилье, из числа работников, нуждающихся в предоставлении служебного жилья, которые осуществляют свою деятельность в бюджетных учреждениях ХМАО-Югры	% семей	4%	4%	9%	20%	50%	80%	80%	80%

Динамика финансирования реализации концепции Развития арендного жилья в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре
(2012-2015 годы)

Показатели	Ед. изм.	Отчетный период (2011)	Базовый период (2012)	Значения по годам реализации Концепции					
				I этап	II этап		III этап		Всего
				2012	2013	2014	2015	2016 - 2020	
Объем финансирования проектов арендного жилья, в том числе:	млн. руб.	0	426,42	426,42	2 132,10	3 198,15	4 264,20	41 149,53	51 170,40
Из бюджетных источников, в том числе:	млн. руб.	0	63,96	63,96	319,82	479,72	639,63	0	1 503,13
- из бюджета ХМАО-Югры,	млн. руб.	0	42,64	42,64	213,21	319,82	426,42	0	1 002,09
- из бюджета муниципальных образований.	млн. руб.	0	21,32	21,32	106,61	159,91	213,21	0	501,04
Из внебюджетных источников	млн. руб.	0	362,46	362,46	1 812,29	2 718,43	3 624,57	41 149,53	49 667,27