

Электронный научный журнал «Век качества» ISSN 2500-1841 <http://www.agequal.ru>

2024, №1 [http://www.agequal.ru/pdf/2024/AGE\\_QUALITY\\_1\\_2024.pdf](http://www.agequal.ru/pdf/2024/AGE_QUALITY_1_2024.pdf)

**Ссылка для цитирования этой статьи:**

Ольшанская М.В. Состояние и тенденции развития девелопмента в России // Электронный научный журнал «Век качества». 2024. №1. С. 127-141. Режим доступа: <http://www.agequal.ru/pdf/2024/124009.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 658.1

## Состояние и тенденции развития девелопмента в России

*Ольшанская Мария Вадимовна,  
зам. директора по развитию  
ФГАОУ «Российский Университет дружбы народов»  
Высшая школа промышленной политики и предпринимательства,  
Москва, РФ  
[olshanskaya@spbu.su](mailto:olshanskaya@spbu.su)*

Строительство доходных домов как основа для формирования институционального рынка аренды жилья является достаточно перспективным долгосрочным инвестиционным инструментом на фоне снижения банковских ставок по депозитам и вкладам, а также при условии снижения доходности недвижимости в других рыночных сегментах. Для этого необходимо привлекать значительные денежные средства в данный сектор недвижимости, однако в настоящее время крупные бизнес-игроки не слишком верят в сектор аренды жилья: девелоперам проще и прибыльнее строить квадратные метры на продажу, поскольку таким образом средства оборачиваются быстрее. Результаты проведенного исследования в рамках магистерской диссертации показывают, что рентабельность доходных домов можно увеличить, если поручить их строительство и управление закрытому паевому инвестиционному фонду недвижимости, главными преимуществами которого являются налоговые льготы и возможность привлечения различных групп инвесторов. Так, закрытые паевые инвестиционные фонды на долгосрочной основе могут быть неплохим выходом для людей, которые, к примеру, хотели бы диверсифицировать свои пенсионные накопления.

**Ключевые слова:** девелопмент, развитие, мотивация, стимулирование, доход, инвестиции.

## Введение

Решение жилищного вопроса остается одной из самых серьезных проблем развития в XXI веке. Цивилизованное арендное жилье могло бы стать одним из вариантов решения существующей проблемы, однако данный сектор жилищной политики практически не развит в России, в то время как в большинстве развитых стран арендуемое жилье занимает значительную долю жилищного фонда.

В структуре отечественного жилищного фонда преобладает жилье, находящееся в частной собственности (более 80%), что является результатом проведенных мер по приватизации. Вместе с этим, в стране существует слой населения, который не в состоянии ни приобрести жилье в собственность, ни взять ипотечный кредит или просто не хочет владеть собственной недвижимостью на определенном этапе своей жизни.

Именно поэтому проблема арендного жилья в России до сих пор недооценивается. Точная доля арендного жилья в общем объеме жилищного фонда неизвестна, поскольку помимо государственного/муниципального жилья, арендуемого через механизмы договора социальной аренды, существует также не очень прозрачный рынок домов и квартир, сдаваемых частными собственниками непосредственно арендаторам.

Данные о количестве частных жилых помещений, занимаемых арендаторами, отсутствуют в официальной статистике. Часто такого рода сделки находятся в «серой» зоне, так как арендодатели пытаются избежать уплаты налогов с их рентного дохода. Кроме того, арендаторы квартир в государственных/муниципальных жилищных объектах также могут сдавать свои квартиры в аренду на рынке, поскольку рыночные арендные ставки обычно в несколько раз выше той арендной платы, которую они фактически платят.

В то же время, по оценкам финансового института развития в жилищной сфере «Дом.РФ», порядка 40% российских домохозяйств нуждаются в

улучшении жилищных условий. Доля москвичей, имеющих потребность в улучшении жилищных условий, приближается к показателю в 45%. Таким образом, как по всей России, так в столице, в частности, назрела острая необходимость формирования цивилизованного и прозрачного рынка найма и аренды жилья.

Цель исследования – анализ состояния и тенденций развития девелопмента в России.

### **Динамика цен и объема рынка**

Согласно данным Росстата, рост цен за период январь 2020–декабрь 2022 г. составил 71%, данные за 1 квартал 2023 г. еще не опубликованы [1].

Единый институт развития в жилищной сфере – Дом.РФ (ранее АИЖК) – взялся реформировать непрозрачный по сей день сектор арендного жилья. Основной целью института является создание «инновационного рынка арендного жилья», который позволит решить жилищные вопросы, связанные с отсутствием возможности приобрести жилье в собственность. Для этой цели Дом.РФ разработал программу «Арендное жилье» и создал целевой фонд для выкупа строящегося жилья у девелоперов. На данный момент в портфеле института представлено 7 проектов как с квартирами, так и с апартаментами. В настоящее время потенциальным арендаторам предлагается широкая линейка апартаментов с отделкой и меблировкой в ЖК «Лайнер», который по состоянию на июнь 2019 г. полностью сдан.

Если же говорить о крупных игроках рынка, то можно отметить, что в 2018 г. ГК «ПИК» запустила свой сервис по сдаче жилья в долгосрочную аренду «ПИК-Аренда». Инвестиции компании составят около 500 млн руб. за 5 лет. Как отмечают эксперты, это не первый случай диверсификации бизнеса за счет сдачи жилья в аренду девелопером, который специализируется на строительстве и продаже жилья. ГК «ПИК» готова предоставить свои услуги на всех этапах

аренды – от подготовки жилья к сдаче до заключения договора найма и контроля арендных платежей. "ПИК-Аренда" выходит на рынок с перспективной целью занять минимум 50% рынка найма квартир в течение ближайших 3 лет [2].

Интересный вариант аренды предлагает девелопер «Инвесттраст» в своем ЖК «Новые Ватутки» - так называемые лизинговые квартиры. Застройщик предлагает «протестировать» жилье – потенциальные клиенты могут арендовать полностью укомплектованную мебелью и техникой квартиру с последующим правом выкупа и в результате решить, подходит им этот район для проживания или нет. Такой «тест-драйв» фактически является беспроцентной рассрочкой с фиксацией стоимости в течение года. Стоит отметить, что подобное предложение стало первым в московском регионе [3].

Похожее предложение реализует девелопер ФСК «Лидер» с 2018 г. В UR-квартале «Новое Тушино» и ЖК «Поколение» был выделен пул квартир для сдачи в аренду. Данная программа интересна, прежде всего, клиентам, которые приобретают жилье в инвестиционных целях. Основной задачей собственников является получение быстрой прибыли от сдачи жилья в аренду. Компания предлагает взять на себя все организационные процессы, связанные с поиском и проверкой арендаторов, показами квартир, заключением договоров найма [4].

ГК «Пионер» пошла еще дальше и вывела в 2016 г. на рынок в Москве сеть апарт-отелей под брендом YE'S. В настоящее время уже функционирует YE'S Митино, а также строятся еще 2 апарт-отеля: YE'S Botanika и YE'S Технопарк. В данных проектах апартаменты могут выкупить частные инвесторы, а потом передать их управляющей компании, которая и будет заниматься сдачей недвижимости в аренду.

Насколько успешными окажутся арендные инициативы девелоперов, покажет время. Но никакой кризис не заставит застройщиков строить социальное жилье без государственной поддержки. Для грамотного и активного

развития рынка арендного жилья должна быть сформирована государственная программа со статусом национального проекта - именно в таком случае ситуация с арендным жилищным фондом получит дополнительное ускорение.

Стоимость создания доходного дома будет сформирована из следующих составляющих:

- расчет затрат, которые влияют на стоимость проекта: стоимость приобретения/аренды земельного участка, стоимость строительно-монтажных работ (СМР), проведение и организация инженерной инфраструктуры и коммуникаций, затраты на благоустройство и др.;
- привлечение инвестиционных ресурсов: стоимость привлеченного капитала и стоимость страхования рисков;
- оценка спроса населения на арендное жилье в рамках территориально-локального рынка;
- формирование итоговой рыночной стоимости объекта.

Итоговая стоимость, как правило, складывается из 3-х составных частей, которые по своей сути вариативны и зависят от комбинации ролей участников процесса строительства (рис. 1).

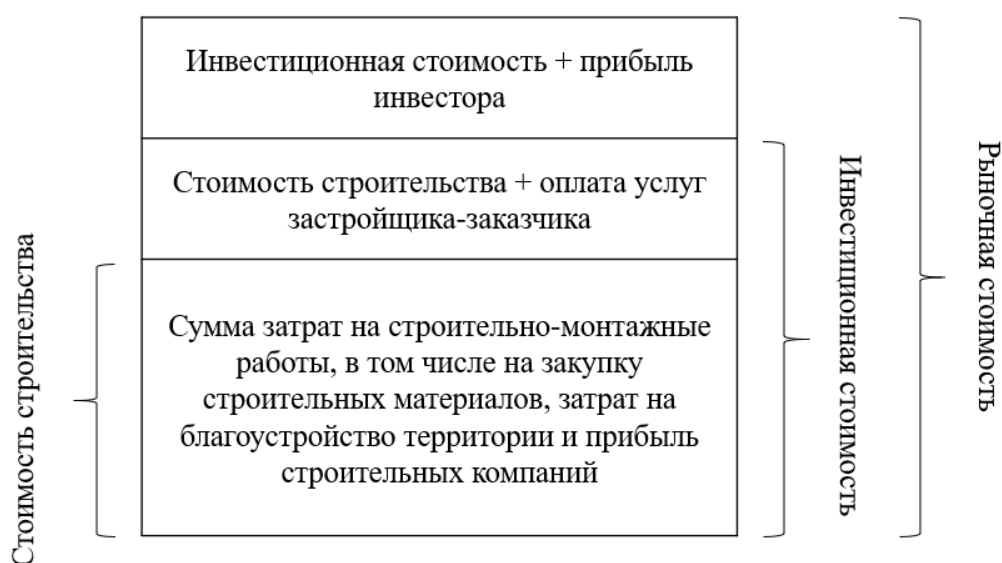


Рис. 1. Сценарий формирования рыночной стоимости жилой функции [5]

Приток денежных средств в финансово-правовой модели будет осуществляться посредством поступления арендных платежей от арендаторов, а также за счет доходов от сдачи в аренду некоммерческих помещений и/или предоставления опциональных услуг.

Поскольку сектор столичного арендного жилья функционирует в «теневом» секторе экономики, а спрос на арендное жилье носит краткосрочный или среднесрочный характер, то, как правило, ставки аренды жилья устанавливаются владельцами сдаваемой недвижимости. Поэтому арендодатель может соглашаться или не соглашаться на предлагаемые условия аренды жилья. В состав доходных потоков финансово-правовой модели будут включаться помимо денежных поступлений от квартиросъемщиков также доходы, полученные от сдачи коммерческих помещений на 1-м этаже, от сдачи машиномест в подземном паркинге, платы за коммунальные услуги. Положительный денежный поток будет указывать на поступление денежных средств, а отрицательный – на выбытие. В нулевой период будет осуществляться финансирование строительства проекта, где будет зафиксирован отток денежных средств [6].

Возврат инвестиций будет обеспечен за счет арендных платежей арендаторов с первого года эксплуатации доходного дома. Данная величина всегда носит положительный эффект и оформляется в виде чистого операционного дохода (далее – ЧОД), который в дальнейшем будет использован для расчета текущей стоимости реверсии. Реверсия подразумевает под собой текущую стоимость всех потоков арендных доходов, которые будут получены в будущем за счет эксплуатации доходного дома. Для расчета данного показателя используется коэффициент капитализации ренты, который можно вычислить путем соотношения чистого операционного дохода за последний год со ставкой капитализации.

Амортизация входит в структуру ЧОД, однако данная величина не учитывается при расчете прибыли проекта. В разрабатываемой модели амортизация будет начисляться линейным способом в течение всего срока эксплуатации здания.

NPV (Net Present Value - чистая приведенная стоимость) показывает приведенную стоимость (сумму в абсолютном выражении) будущих потоков проекта; для ее расчета все будущие потоки приводятся к текущей денежной оценке. Это разница между первоначальными инвестициями и приведенными к текущей стоимости будущими потоками проекта. Иными словами, NPV - это дополнительное вознаграждение собственникам проекта, которое может быть получено, если в проекте все показатели (затратные доходные и временные) совпадут с допущениями, заложенными в обоснование расчета [7].

IRR (Internal Rate of Return - внутренняя норма доходности) показывает предельную ставку доходности по проекту, т.е. максимально возможную на тех параметрах и в те периоды горизонта планирования, поскольку NPV считается на дисконтированном потоке и в абсолютном выражении – это разница за период планирования между ставкой дисконтирования и IRR, которая рассчитывается исходя из свободного денежного потока всего проекта [7].

PI (Profitability Index – индекс прибыльности) показывает отношение NPV ко всем вложенным в проект средствам. На практике целесообразно производить этот расчет только для собственного капитала и входить в проекты, которые дают PI больше единицы. Иными словами, если  $PI > 1$ , то проект признается рентабельным и принимается; если  $PI < 1$ , то проект отвергается; если  $PI = 1$ , проект считается нейтральным (ни прибыльным, ни убыточным) [7].

Дисконтированный срок окупаемости (DPBP - Discount Payback Period) показывает период окупаемости проекта с учетом стоимости денег во времени, так как рассчитывается на дисконтированных денежных потоках [7].

Доходный дом будет иметь высотность 25 этажей. Общая площадь здания составит чуть более 12 тыс. м<sup>2</sup>, при этом общая площадь жилой части составит чуть менее 10 тыс. м<sup>2</sup>. Основные параметры доходного дома и показатели, использованные в расчетах, представлены в таблицах ниже.

Таблица 1

Общие параметры модели доходного дома

Параметр	Значение
Общая площадь дома, м <sup>2</sup>	12 413,1
Общая жилая площадь, м <sup>2</sup>	9838,0
Общее количество лотов, шт.	232
Количество машиномест (м/м), шт.	103
Коэффициент обеспеченности м/м	0,4
Общая площадь коммерческих помещений, м <sup>2</sup>	1275,0
Общая площадь подземного паркинга, м <sup>2</sup>	1545,0
Амортизационный период, лет	150
Себестоимость строительства 1 м <sup>2</sup> вкл. базовую отделку и меблировку, руб.	55 000

Составлено автором

Всего в доме запроектировано 232 квартиры, из которых 59% составляют 1-комнатные квартиры (138 шт.), 27% - 2-комнатные квартиры (62 шт.) и 14% - 3-комнатные квартиры (32 шт.). При этом средняя площадь квартир составит 32,5 м<sup>2</sup>, 48,8 м<sup>2</sup> и 72,5 м<sup>2</sup> соответственно.

Таблица 2

Квартирография модели доходного дома

Количество комнат	Общее количество лотов, шт.	Средняя площадь лота, м <sup>2</sup>	Общая жилая площадь, м <sup>2</sup>
1-комнатная	138	33	4491,1
2-комнатная	62	49	3026,8
3-комнатная	32	73	2320,2
Итого/Среднее	232	42	9838,0

Составлено автором

Так, ставка аренды 1-комнатной квартиры составит около 28 000 руб., 2-комнатной – 44 000 руб., 3-комнатной – 87 000 руб. Исходя из допущения, что



проектная стоимость строительства «квадрата» с чистовой отделкой и меблировкой составляет 55 000 руб., общая стоимость строительства доходного дома составит 682 750 500 руб.

*Таблица 3*

Ставка аренды квартиры, руб./мес.

Тип квартиры	Рыночная	Проектная	Разница, %
1-к. квартира	30 500	27 450	10%
2-к. квартира	51 500	43 775	15%
3-к. квартира	109 100	87 280	20%
Итого средняя	46 953	40 065	

Составлено автором

*Таблица 4*

Ставки аренды коммерческих помещений и подземного паркинга

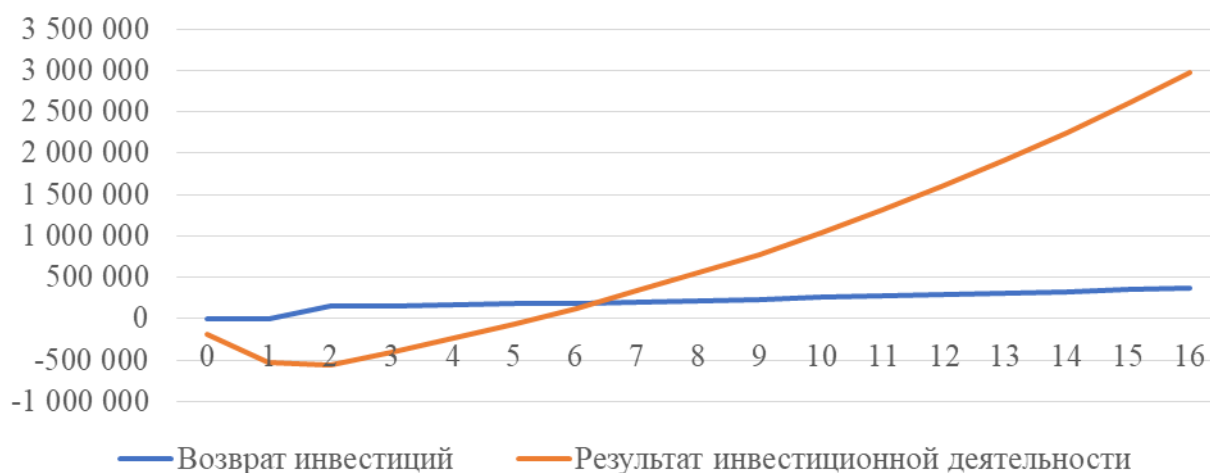
Тип помещения	Ставка в год	Ставка в мес.
Коммерческие помещения, руб./м <sup>2</sup>	45 000	3750
Подземный паркинг, за 1 м/м	36 000	3000

Составлено автором

Основными допущением при расчете финансовой модели выступят: кадастровая стоимость участка – 1 млрд руб. и инвестиционная стоимость строительства каркасно-монолитного дома – 55 000 руб. за м<sup>2</sup> (с учетом базовой отделки и меблировки). При этом данный показатель не учитывает стоимость подведения инженерных сетей, рекламных и риэлтерских расходов.

Результаты расчетов сроков окупаемости объекта будут варьироваться за счет ставок налогообложения в зависимости от финансово-правовой формы субъекта.

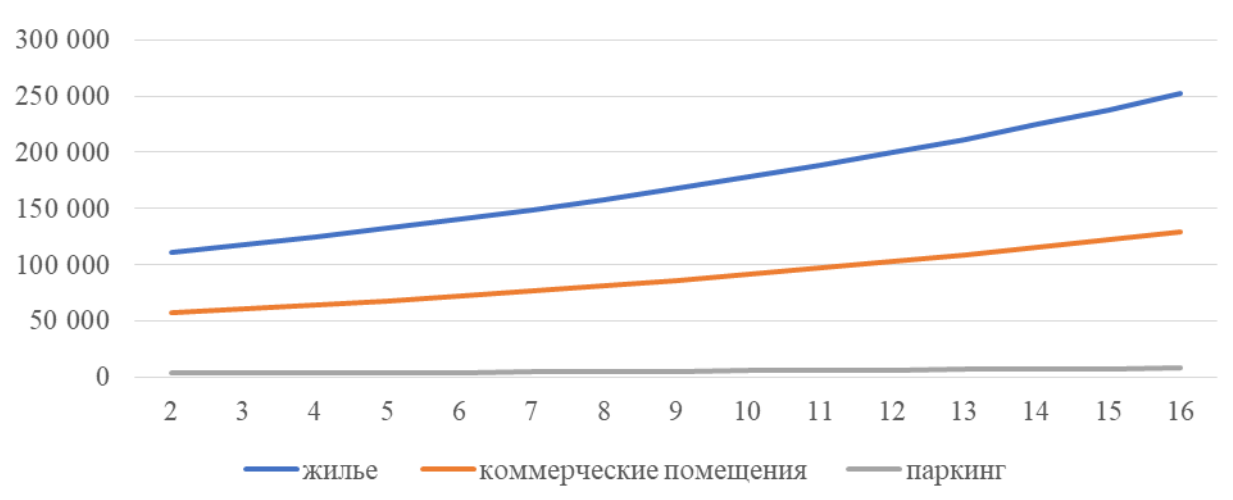
Предварительный расчет, основная цель которого состоит в определении более предпочтительной финансово-правовой формы субъекта хозяйствования, который будет заниматься строительством доходных домов в Москве, носит оптимистический вариант развития (т.е. без учета реальной загруженности доходного дома, без использования заемных средств и др.).



Разработано автором

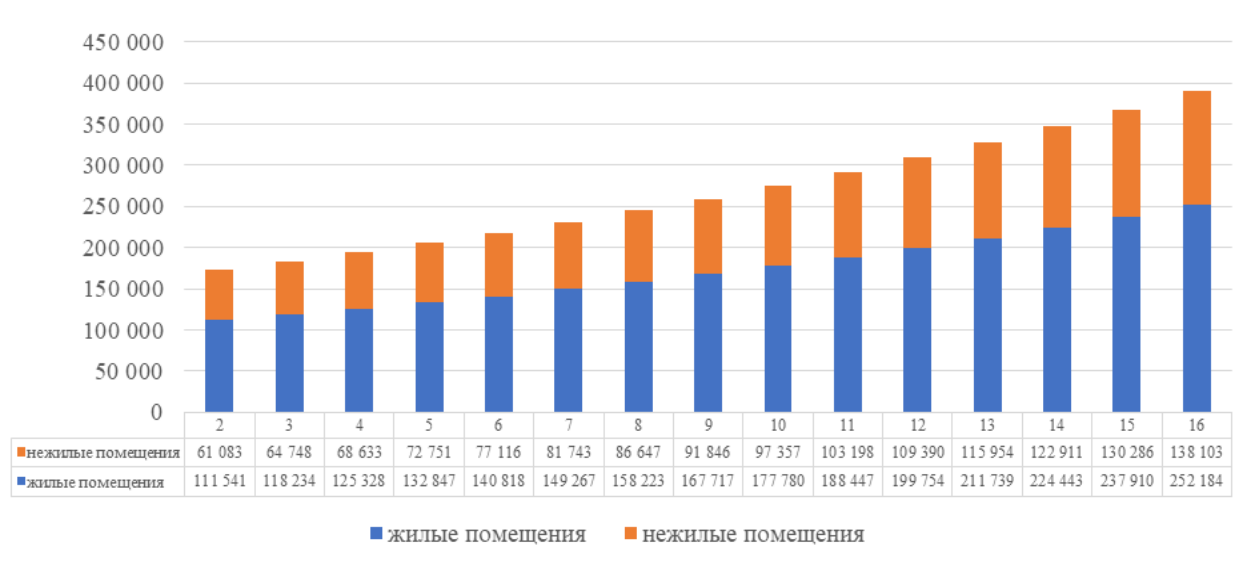
Рис. 2. Прогноз денежного потока от инвестиционной деятельности, тыс. руб.

На представленной диаграмме наглядно показано, что возврат вложенных инвестиций наступит на 6-м году функционирования доходного дома.



Разработано автором

Рис. 3. Динамика получения доходов по жилым и нежилым помещениям, тыс. руб.



Разработано автором

Рис. 4. Планируемая структура доходов, тыс. руб.

Доход от аренды жилых помещений в первый год эксплуатации объекта составит 111 541 тыс. руб., а к 15-му году – 252 184 тыс. руб., от аренды нежилых в 1-й год – 61 083 тыс. руб., а к 15-му – 138 103 тыс. руб. Из данной пропорции можно сделать вывод, что именно денежные потоки от аренды жилой функции формируют структуру доходов.

Таким образом, основной доход от сдачи в аренду или найм приносят жилые помещения (за весь период принятого горизонта планирования) – 65%, а нежилые помещения – 35%.

По результатам проведенного исследования финансово-правовой модели реализации доходного дома можно сделать вывод, что при грамотном сочетании инвестиционной стоимости возведения доходного дома и адекватных ставок аренды в этот сектор жилищной экономики можно привлечь существенный объем денежных ресурсов. Однако обязательным условием для осуществления данной инициативы будет являться создание институциональной базы цивилизованного и легитимного рынка аренды жилья для снижения показателя валового рентного мультипликатора, который бы учитывал интересы всех

основных участников строительства, в т.ч. застройщиков, закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости (ЗПИФН) и арендаторов. При создании такой институциональной среды должны учитываться основные положения нового направления жилищной политики, направленного на установление обязанностей, разграничение и защиту прав участников цивилизованного и прозрачного рынка аренды.

Все вышеперечисленное стоит принять во внимание при разработке реализации модели строительства доходных домов. Инвестиционная стоимость объектов жилищного фонда зачастую формируется во взаимосвязи с решениями, которые принимаются на городском уровне, так как от них напрямую зависит процесс выделения земельного участка под застройку, обеспечение развития инженерной инфраструктуры и тех мероприятий, которые направлены на создание институциональной базы как внешней, так и внутренней среды рынка арендного жилья.

### **Заключение**

В целом, исходя из результатов проведенного исследования, выявлены следующие тенденции и даны рекомендации по развитию рынка арендного жилья:

– Государством должно быть организовано строительство показательного арендного жилья, в ходе которого необходимо заложить основы цивилизованных арендных отношений и продемонстрировать пример эффективного строительства и эксплуатации «доходных домов».

– Необходимо усилить государственный контроль оформления арендной документации. При этом необходимо рассматривать различные формы организации такого контроля. Важнейшей функцией его является повышение чувства защищенности участников арендных отношений. Под защищенностью

следует понимать необходимость создания института страхования договоров аренды.

– Необходимо создать единую информационную базу объектов аренды и арендодателей, отражая их «арендную историю, что будет способствовать прозрачности регулирования рыночных цен арендного жилья, а также системы его налогообложения.

– Следует развивать концепцию создания «доходных домов», которые будут конкурентоспособны строительству в отрасли жилищного строительства по следующим критериям: качество жилья; энергосбережение; инновационность объектов.

– Необходимо развивать обучающие программы, касающиеся обслуживания арендного сектора.

– Следует развивать систему частного софинансирования в совокупности с управлением социального жилья.

– Необходимо заниматься созданием ассоциаций арендаторов и арендодателей.

Участники арендных отношений готовы к повышению прозрачности арендных операций даже за счет увеличения арендной платы за недвижимость. Как арендодатели, так и арендаторы готовы выплачивать налоги, ставка которых не должна превышать уровня общего налога на доходы в размере 6 %, аналогично налогообложению предпринимателей без образования юридического лица [8].

Таким образом, в рамках данного пункта были рассмотрены тенденции развития рынка коммерческой аренды жилья.

### **Список литературы**

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru>.

2. «ДОМ.РФ» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://дом.рф>.
3. Инвесттраст [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://investtrust.com>.
4. ФСК Лидер [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://fsk.ru/>.
5. Arrigoitia M.F., Whitehead C.M.E., Scanlon K. Social Housing in Europe. - Hoboken, New Jersey: Wiley–Blackwell, 2014. eBook – 465 p.
6. Marek D. Property Index 2022 Overview of European Residential Markets. - Deloitte, Press releases, 2022. – 20 p.
7. Авсюкевич А.Д. Оптимизация экономических параметров строительства доходных домов: магистерская диссертация / А.Д. Авсюкевич; Санкт–Петербургский государственный политехнический университет, Инженерно–строительный институт, Кафедра строительства уникальных зданий и сооружений. - Санкт-Петербург, 2014. – 144 с.
8. Королевский К.Ю. Развитие рынка арендного жилья в России: монография. - Новосибирск: Центр развития научного сотрудничества, 2022. – 222 с.

## **The state and trends of development in Russia**

***Olshanskaya Maria Vadimovna,**  
Deputy Director of Development  
Federal State Educational Institution "Peoples' Friendship University of Russia"  
Higher School of Industrial Policy and Entrepreneurship  
Moscow, Russian Federation  
[olshanskaya@spbu.su](mailto:olshanskaya@spbu.su)*

The construction of apartment buildings as a basis for the formation of an institutional rental housing market is a fairly promising long-term investment tool against the background of lower bank rates on deposits and deposits, as well as subject to a decrease in the profitability of real estate in other market segments. To do this, it is necessary to attract significant funds to this real estate sector, but currently large business players do not believe too much in the rental sector: it is easier and more profitable for developers to build square meters for sale, since this way funds turn around faster. The results of the research conducted within the framework of the master's thesis show that the profitability of apartment buildings can be increased if you entrust their construction and management to a closed-end mutual real estate investment fund, the main advantages of which are tax benefits and the ability to attract various groups of investors. So, closed-end mutual funds on a long-term basis can be a good way out for people who, for example, would like to diversify their retirement savings.

**Keywords:** development, development, motivation, stimulation, income, investment.