

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**  
**16—18 июня 2016**

**КОЛЛЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ: TO TRUST OR  
NOT TO TRUST?**

16 июня 2016 г., 10:15—11:30  
Павильон G, Конференц-зал G4

Санкт-Петербург, Россия  
2016

**Модератор:**

**Татьяна Наумова**, Телеведущая, телеканал «Россия 24»

**Выступающие:**

**Радж Викаш Верма**, Постоянный член (финансы), Управление по регулированию и развитию пенсионных фондов Индии (PFRDA)

**Михаил Кузовлев**, Председатель правления, АКБ «Российский капитал» (ПАО)

**Рикардо Бофиль Маггиора Вергано**, Президент, Ricardo Bofill Taller de Arquitectura

**Михаил Мень**, Министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации

**Александр Плутник**, Генеральный директор, АО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК)

**Джон Риа**, Управляющий партнер, RHEAL Capital Management LLC; старший советник, The Boston Consulting Group

**Олег Солощанский**, Президент, АО «Интеко»

**Игорь Шувалов**, Первый заместитель Председателя Правительства Российской Федерации

**Т. Наумова:**

Думаю, можно начинать. Мое вступление будет очень коротким. Проработав всю сознательную жизнь на телевидении, я больше верю в силу видеоряда, поэтому предлагаю начать с ролика, непосредственно связанного с темой нашей сегодняшней дискуссии — Теперь начнем нашу дискуссию. Предлагаю, чтобы это сделал Михаил Александрович Мень. Он инициировал не только наш сегодняшний диалог, но и дискуссию на эту тему в целом.

**М. Мень:**

Спасибо, Татьяна.

Уважаемый Игорь Иванович, уважаемые коллеги, господа!

В течение последних полутора лет Правительство — в частности, наше министерство — активно работало над совершенствованием законодательства об арендном жилье. В Жилищный кодекс внесены поправки, которые вводят понятие наемного дома и регулируют отношения между арендодателем и нанимателем. Принят также ряд подзаконных актов.

Арендное жилье — не только способ решения жилищной проблемы, но и важный экономический фактор, поскольку наличие такого жилья способствует повышению мобильности трудовых ресурсов. При строительстве крупных предприятий часто приглашают специалистов. Если они приезжают на два—три года, у них нет необходимости приобретать жилье. Но они хотят жить в хороших условиях и понимать, каковы их отношения с арендодателем.

При этом жизнь корректирует нашу законотворческую деятельность, и я предлагаю обсудить ряд дополнений к действующей нормативно-правовой базе. Во-первых, это налоговое стимулирование строительства наемных домов, включая апартаменты. Во-вторых, это упрощение механизма

регистрации граждан в арендном жилье, включая, апартаменты. В-третьих, это создание условий для привлечения средств частных инвесторов в строительство арендного жилья с использованием паевых инвестиционных фондов (ПИФов).

Нам бы очень хотелось услышать мнение предпринимателей, поскольку в большинстве субъектов Российской Федерации этот бизнес пока не выглядит привлекательным из-за сегодняшней стоимости денег, хотя во многих регионах рынок арендного жилья уже развивается. В стране уже введено около миллиона квадратных метров арендного жилья, но надо понять, что еще необходимо отрегулировать с целью сделать его инвестиционно привлекательным.

#### **Т. Наумова:**

Большое спасибо.

Прежде чем предоставить слово следующему спикеру, предлагаю устроить голосование. Первый вопрос звучит очень просто: «Сколько денег лично вы готовы инвестировать в недвижимость?» Варианты ответа: до пятисот тысяч рублей, до трех миллионов, до шести, от шести миллионов. Я проголосую вместе с вами.

Итак, самый популярный вариант — «от пятисот тысяч до трех миллионов рублей». Думаю, выборка не очень репрезентативная, но все же. Вряд ли за три миллиона рублей можно купить хорошую квартиру в Москве, но факт остается фактом: здесь собрались небедные люди.

Мы обязательно вернемся к этой теме позже, когда будем говорить о финансах, а сейчас ознакомимся с международным опытом.

Good morning.

I have quite an ordinary question for you. But let me at least say a couple of words about you. So Harvard, then IBM, BCG, JPMorgan Chase, and then quite

a shift into 2009, right? You became Chairman and CEO of the New York City Housing Authority. You had USD 2.5 billion, right?

**J. Rhea:**

Yes, we had USD 2.5 billion of ongoing capital programmes and an annual budget of over USD 3 billion.

**T. Naumova:**

And what did you do with them?

**J. Rhea:**

Well, the USD 3 billion annual budget was to manage and operate. We were the owners of roughly 300,000 apartments in New York City, across the entire city, all five boroughs. And the USD 2.5 billion was for capital programmes, both for maintaining the 300,000 units that we had as well as development of new housing stock.

**T. Naumova:**

And the question is as follows: can this work in Russia? Can this work in Moscow and other cities?

**J. Rhea:**

Absolutely. I think New York, obviously, has a lot of similarities to other major cities across the United States as well as internationally.

I would say a couple of things. First of all – and I am going to use a few slides here to maybe help the audience – what we know about the US, which many of you have heard, is that it is the American dream to own a home. That is true across the US in general; roughly 65% of households are through the form of home ownership, and roughly 35% are through rental housing. But if you look at

cities like New York City, you see that it is the reverse. The vast majority of New York City residents live in rental housing. So it is the flip: the absolute reverse. That is driven by a number of reasons.

First of all, obviously, is the high cost of land, which I am sure is similar to Moscow and many of the other major cities here in Russia. Land is expensive to acquire. Secondly, you also have young people who are interested in mobility. Not only will they live in one flat for a couple of years and then want to move into another one, but they also want mobility between cities; they want to have the ability to move from New York City to Houston, or to Dallas, or to Chicago.

But we also see, even as you go across the income spectrum, that there are a range of reasons that people choose to rent instead of own. If you look at the chart on the right, you will see that it is not just low-income residents who are forced to rent and who do not have options. Even people in the highest-income brackets within the United States and within New York City choose to rent. Half of the housing stock for high-income residents is through the form of rental as opposed to home ownership.

So we see what is happening in New York and in other cities across the United States as being very emblematic of the kinds of opportunities that exist here in Russia, to provide a range of rental solutions for Russians, whether that is a young person, whether that is a senior who no longer wants to live in a large home and is looking to downsize – we see that driving a lot of the decision-making – or whether it is someone who has a high income but at the end of the day is choosing to have mobility.

The other thing that is very important to make this market work, though, is what we refer to as the regulatory regime. There are three major parts of that regulatory regime. The first is tenant protection, so the renter has to have real protections. They cannot feel like they are second-class citizens; they have to have the same opportunities and rights as homeowners. The second part is that the landlord, the owner of the property, has to have a series of rights and

obligations to the renter, and those have to be made very clear and plain, and to be enforced through the regulatory regime. And the third piece is having a court system that is very flexible and can quickly resolve disputes between the owner of the building or the flat and the renter.

From the tenant protection side, it is very straightforward: they have a right to that apartment, they have a right to enjoy that apartment, and they cannot be evicted from that apartment if they are honouring the terms of the lease. The landlord cannot decide that they want to raise the rent on them during the term of the lease or to kick them out of that apartment.

There are also habitability standards. You must maintain the apartment to a certain level of expectation. What you see in many markets is that rental housing is not maintained as well as home ownership, and if you have a market like that, where the regulators do not require landlords to keep the premises to a high standard, then you will end up with declining values and obviously places or communities where people do not want to live. So it is very important that habitability standards are not only in place but that they are aggressively enforced.

We also have a number of price control mechanisms. For example, one of the things in New York and in the United States that we believe is important is to keep rent at no more than 35% of someone's income. So in some cases, in moderate- and low-income developments, you will see rents that are pegged to people's income so that the rents do not go beyond 35% or 40% of someone's ability to pay.

Then, most importantly on the landlord side, they need to know that you have gone through a screening process before they sign a lease with you. It is critical that you know that your renter has the capacity to obviously pay their rent; that they have the income. But you also want to make sure that, to the extent that they do not – a young person, maybe a college graduate who does not have a track record in terms of their ongoing income – that a parent or someone else

can co-sign for them and be on the lease as a guarantor. And if, for some reason, that individual does not have the ability to pay their rent, you have the right to go after the guarantor to recoup your rent.

Most importantly, too, there are security deposits, which provide some protection if someone walks away from a lease. You have the ability to keep usually one and a half to two months' rent that they have put up in advance as a security deposit. That money is segregated, meaning that landlords cannot access that money for their own purposes. It is in a segregated bank account, and it earns interest. So, at the end of the lease, when you move out of the apartment, the landlord is obligated to give that money back to you, assuming you kept the apartment in a state of good repair.

Lastly, on the legal side, there are special courts that have been set up in New York and in other major cities in the United States that are called landlord – tenant courts. The whole idea is that you do not want to be tied up in a long litigation over something that should be quick. So the landlord – tenant courts are set up to do very few things. One is that, if you have been paying your rent and the landlord is not maintaining the apartment at the level that they are responsible for, the courts can enforce action and make them repair the apartment. If you have not paid your rent and you are behind, the courts can force you out of the apartment quickly. The system is set up such that it is in plain English. It is not complicated, where you have to hire a lawyer to represent you; you can go into court and present the facts yourself, and the judge can hear the case and make a decision quickly.

**T. Naumova:**

Mr. Rhea, I am terribly sorry, but we are running out of time. So I will just give you two more minutes.



**J. Rhea:**

Perfect.

So financing, I think, is an important component of this. There is the tax regime, which is critically important, and I want to talk about one thing there as an example: the low-income housing tax credit. This is a mechanism to allow private investors to funnel capital into low-income rental housing. The way it basically works is, you get a direct deduction from your tax bill if you put money into the construction and development of affordable housing. That is an incentive in the marketplace for private investors and for corporations to put money into the development of rental housing. It has been very effective; it is one of the largest programmes in the United States, and a range of corporations and individuals participate.

The other thing I want to focus on is government-sponsored entities that finance. So, basically, mortgage-backed securities by large government institutions like Fannie Mae and Freddie Mac, which basically provide bonds and securitize mortgages and distribute them amongst investors.

The last thing I want to mention is zoning. There are a series of incentives put in place that, if you include affordable homes – and it does not have to be small homes; they can be of all sizes, to support various families' needs – you are given the ability to build larger buildings within the zoning regulations. So if you can only build 100 apartments on the actual footprint and you agree to include 20% of those units as affordable, you would be able to build 120 apartments. And so, obviously, the economics of that project get better for the developer because of that increased density. So, those are three regimes that we have around financing that we think would work here in Russia, or something similar to that.

Lastly, I want to talk about the real estate investment trust (REIT). This is basically a mechanism to get the average person to invest in real estate. What we have seen in the United States is that the market has grown sixfold in the

past 15 years, and a big portion of that growth for REITs has been in residential housing.

**T. Naumova:**

Thank you very much, Mr. Rhea.

Судя по всему, здесь присутствует много таких инвесторов. Кажется, большинство готово вложить до трех миллионов?

Раз мы заговорили об инвестициях, слово получает Александр Альбертович Плутник, генеральный директор «Агентства по ипотечному жилищному кредитованию». Александр, как Вам кажется, эта модель у нас заработает?

**A. Плутник:**

Добрый день! Я буду очень краток, поскольку хочу, чтобы как можно больше наших гостей поделились своими представлениями о секторе арендного жилья.

Конечно, модель заработает. Сейчас на рынке жилья и недвижимости, прежде всего жилой недвижимости, настало время возможностей. Мы видим ставки по ипотеке, мы видим, как люди покупают квартиры, какой интерес граждане проявляют к малогабаритному жилью. Застройщики идут в этот сектор, и то, о чем сейчас говорил Джон, станет нашей повесткой на следующий год. Мы будем этим заниматься, инвестировать в это. Мы попросим наш Наблюдательный совет — Михаил Александрович входит в него — и Правительство разрешить нам вкладывать средства уже в этом году. До конца года инвестиции могут составить 30 миллиардов рублей. Все эти проекты будут осуществляться в крупнейших городах, в основном в Москве.

Как мы сейчас видели, арендное жилье предпочитают в Париже, Нью-Йорке: это столичные города, крупные мегаполисы, где есть спрос на квартиры во всех сегментах. Квартиры от двадцати до ста метров — самые

популярные. У нас этот инструмент заработает. Мы понимаем, как формировать эти ПИФы, как предлагать их гражданам, как продавать продукт. Мы рассчитываем на поддержку Банка России в управлении паями фондов, сформированных за счет апартментов, и их реализации напрямую квалифицированным инвестором. В текущем году мы выведем на рынок эти ПИФы.

**Т. Наумова:**

Большое спасибо. Давайте снова перейдем к международному опыту.

Mr. Verma, now turning to you. It always becomes very complicated when it comes to finance, not only investing, but finance. As former Chairman of the India National Housing Bank and current Member of the Pension Fund Regulatory and Development Authority, what can you say about the situation in Russia? Just a couple of points. How did India do its best in this market?

**R. V. Verma:**

Yes, thank you.

I have a few slides for the presentation, but to start with, I would certainly say that the theme of this particular conference, this session, is extremely exciting for us, and it has been very, very imaginatively done.

Financing is a very critical piece of the entire housing sector, whether it is ownership housing or rental housing. Mortgages are important, and we need specialist financing institutions that specialize in mortgages. That is an important area of concern, and it needs to be driven by policymakers.

I have a presentation which is essentially more macro. The point which I would like to emphasize here is that we have had this investment experience in the Indian market, which is where we have the problem of numbers and scales, but shelter for all – that is, housing for all – is being adopted by the government as a very conscious policy, and it has been stated in the various statements and

intents of the government from time to time. This is for both home ownership and rental housing.

Expanding home ownership, depending on the government's intent, objective, and vision of adopting shelter for all, is a very important objective, and the role of finance is very critical. There are two components of it. One is public housing, public funding for the housing sector, and the other is market-oriented financing. Both are equally important as far as social rental housing is concerned. Rental housing, again, is two components: social rental housing and commercial rental housing. The public funding that is, to a certain extent, government support, in terms of provision of land, infrastructure, and financing if possible, certainly should be emphasized. In terms of commercial rental housing, which is essentially for people in the moderate- and high-income segment who need rental housing, there is definitely a strong and wide scope for the mutual funding industry to be developed.

The housing ecosystem is somewhat like this. If we have, on the one side, ownership housing; the other side is rental housing. The demand for rental housing is very important, and we need to have some kind of estimate or assessment of where the demand is emanating from and how we satisfy that demand. So, identification of demand for rental housing is extremely important in developing an organized market for rental housing.

This is where the role of the regulators, the role of the government comes in, in terms of provision of land and infrastructure for rental housing for the economically weaker section of the population, social housing, rental housing, as well as ownership housing. I am not touching on the issue of ownership housing, because this session is essentially on rental housing. So we have the role of the government, the financing institutions, and the regulators in terms of facilitating and providing regulatory and fiscal support for enabling and promoting rental housing.

Actually, the theme did suggest that we should highlight the benefits and challenges of rental housing. In short, the benefits are immense. It provides, countrywide, a better-housed population. It gives retail investors an opportunity. There are major investments coming into this by way of REITs, or real estate mutual funds, which need to be promoted. It brings a much higher level of investment into housing, which has a multiplier effect on the economy overall. It also generates a market for rental securitization, which, in a way, becomes a secondary market for rental housing. It provides diversified sources of funding, thereby also offering the benefits of risk dispersal. There is a specialized segment where the National Housing Bank, as an apex regulatory and financing institution set up by an act of parliament as a statutory body, developed on the one hand the financing institution, the housing finance companies – that is, the HFCs, the banks, microfinancing institutions – and all that is connected to the capital market, to the informal sector.

On the supply side, on the other hand, we had public housing agencies which were in the business of construction. We had private developers in the business of construction and land construction also. That was a very important piece, which had to be addressed through various policies and regulations introduced by the state governments. We have a federated structure, where land and housing is in the domain of the state governments.

The last piece on the supply side is the SPV (special purpose vehicle), which has a very important and critical role in a developed REIT market. All this is linked, on the one hand, to the capital market; and, on the other hand, we have this fiscal and credit policy support, where the role of the government and the central bank becomes very important to be able to channel funding more into housing.

There are a few interventions which are required, which I thought would be important for me to state here, based on our experiences. The government has an enabling and facilitating role. We are not saying that the government should be committing funds to rental housing, but the government is the owner of land,

by and large, and they are sitting on large pieces of land. So to unlock the value of the land, to monetize the land, that should be the policy of the government, and to monetize this land, the land can be used and parcelled out to private developers for construction. The infrastructure should be provided by public agencies, but if it has to be provided for, with social rental housing, it is important to identify and aggregate the demand for rental housing.

**T. Naumova:**

Mr. Verma, I am very, very sorry, just one more minute.

**R. V. Verma:**

Okay, fine.

So these are some examples of the international success stories, and this will be made available. I have little time so I will rush through it.

This is a map of Mumbai, where we have the slum rehabilitation scheme. On the left-hand side, you can see all the slums which have been converted into buildings, and this has been done through public – private – people partnerships. The public sector provided land. The government provided the land and monetized it; it incentivized private builders to come in and construct houses on this land. And a certain piece of the land was given as free land to the developers, which they could use in a market-oriented way and commercially. So they were incentivized as compensation for constructing houses for the economically weaker sections.

To conclude, strong synergies between mutual funding in rental housing and public funding, or public support, is vital for lower-income households, and we need to find a way to formalize the informal sector in rental housing.

Thank you very much.

**T. Naumova:**

Thank you, Mr. Verma.

I think everybody will agree that somebody has to build that. So Mr. Vergano, turning to you, I think you are the most profound expert in that. Give us your feedback.

**R. Vergano:**

Hello. Good morning.

Well, I am following on a little from what Mr. Rhea was saying about the instruments, the REITs, the different mutual funds, and the mechanisms to get the economic and the social side of rental housing inside the smart city. Now, we talk a lot about smart cities; they are starting to take shape. It is not something we are going to solve in the next five minutes, of course; it is a 30-year task. So, with smart cities, we talk about ecology. We talk about mobility, of course. We talk about socioeconomic balance and planning.

But the main thing is that what we need to do is mix the rental patterns into the city. We need to mix them. It cannot be a rental house that you can look at and say that it is rental. No. What we are doing in Spain, in the United States, and also in India is to integrate rentals and economically weaker sections of society into the same projects where we have maybe luxury, middle-class, and also lower-income levels. And that residential project is also mixed with retail and of course with parking, with gardens. It cannot be something which is separated from the city; it has to be integrated.

So I want to just show a few patterns of what this means in terms of projects. But I am very happy to see that Russia is now moving towards this niche, because we just did not have it before. In St. Petersburg, we are doing 10,000 units, all for sale. In Moscow, we are doing 6,000 units and they are all for sale. We can see here how the US has a 30–35% rental market, while Russia is at the very beginning. If we look at the wealth comparison between the US and the Russian

Federation, we can see that it is pretty much the same. So there is no reason why these instruments cannot be pushed. The rental market potential here in Russia is incredible, and with the social understanding that the government has of politics, I think it is required.

So rental patterns: one of them is not to segregate, as I was saying, but to combine within the project, so the quarter, or the subquarter, or the microdistrict needs to have, in my opinion, around 30% rentals for this to work. These are some patterns that we have done, where you can aggregate different functions into different patterns, where rental is part of the pattern. So, of course, it can be a tower type, it can be a court type, in terms of physical pattern, but you can integrate rentals within these patterns, which is my main point tonight. Mixing rental into the smart city would be the thing.

A little example of what we are doing in the US is a block in Harrison, New Jersey. Here, it is like a condensation of our thinking in terms of how to do rental within. This is 50% rental, 50% sales, with retail, car parking, and amenities. So it can be done.

So how did we get to 50–50? Well, it started in the 1970s, also with a social idea of combining these patterns. It was pretty much low-income housing for immigrants in Spain, but this is a regional Spanish example. So this is all rental, for example, this one, but it is integrated into the city.

This one is also rental and sales, so the blue will be sales and the yellow will be rental, but it forms one façade; you do not need to change the façade because it is rental. It cannot be cheaper; it has to be subsidized.

This is another example. In this case, it was, at the beginning, no ownership, so basically it was a very utopian way of doing it, before rental. It is communal ownership, with amenities like pools in the roof and stuff.

So what should the units be like? I think units of 20, 40, 60, and 80 square metres, so it is basically small units that can combine in different ways. It needs to be modular within the apartment strategy.



This is a project in Paris. Half of it is rental, half of it is for sale, so the yellow part is for rent.

These are some suburbs in Barcelona. This is also completely mixed between rentals and sales.

Finally, this example, which is actually in Barcelona. Very good location, as you can see, looking towards the water, towards the Mediterranean. On the right side, there is office space; on the left side, there is rental. The tower is luxury, the low rise is office space, and below the park you have parking. So this is the ideal block, where everything is mixed and society does not segregate rentals from the rest.

Thank you very much.

**T. Naumova:**

Thank you very much, Mr. Vergano.

**T. Наумова:**

Давайте подведем промежуточные итоги.

Игорь Иванович, здесь много говорилось об инициативах в области финансирования и инвестиций, приводились примеры того, как все можно наладить. Что можно сделать в России, чтобы рынок арендного жилья у нас развивался не хуже, чем в Америке?

**И. Шувалов:**

Доброе утро.

Я слушаю наших иностранных гостей и думаю: жаль, что мы раньше не обратились к их опыту. Мы сами дошли до того, о чем сейчас говорят наши партнеры, но лишь после долгих исканий. Проект «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» стартовал в 2006 году, это все уже есть в

нашей повестке. Наши партнеры говорят, что в Нью-Йорке и других местах эта модель работает.

Кстати, когда мы начинали в 2006 году, проект назывался «Доступное жилье». Мы перевели соответствующее английское выражение. Затем каким-то странным образом «доступное жилье» стало «жильем эконом-класса». Эту практику надо прекратить — по-русски это звучит унижительно. Иногда люди задают вопрос, что такое «эконом-класс». Под доступным жильем во всем мире понимают обычное жилье: не luxury-сегмент, не что-то роскошное, а стандартное жилье для рядовой семьи.

Только что говорилось о том, что площадь такого жилья должна составлять от 20 до 100 квадратных метров — от малогабаритных до больших стандартных квартир. Этим сегментом должен заниматься главный агент, который создан по решению президента и уже действует на рынке. Стандартные квартиры могут иметь и бóльшую площадь, но сейчас это не должно быть предметом внимания Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Чуть позже состоится презентация одного из проектов — своего рода реинкарнации проекта И-209.

Это не значит, что мы хотим применять старые стандарты для современного жилья. Александр Плутник по поручению правительства посещал международные выставки с целью выяснить, как сейчас выглядит рынок арендного жилья, в том числе малогабаритного. Выяснилось, что жилье, разработанное советскими инженерами, сейчас высоко оценивается строительными и подрядными организациями. Мы его лишь адаптируем под современные требования в части общих зон.

С этого сегмента АИЖК начинает, затем оно изменит состав своего портфеля, включив в него жилье площадью до ста квадратных метров. Но первый сегмент, в который оно должно инвестировать — это жилье площадью до 40 квадратных метров.

Сейчас мы должны сконцентрироваться на том, чем раньше не занимались. Агентство ипотечного жилищного кредитования, которое теперь распоряжается и земельными ресурсами, должно научиться работать с Центральным Банком Российской Федерации. В России существует единый регулятор; никогда раньше он не уделял столько внимания коллективным инвестициям и жилищному проекту. Нам помогает Сергей Анатольевич Швецов, председатель Центрального Банка Эльвира Набиуллина также работает с АИЖК. Мы продолжаем, и достаточно успешно, работу по ипотечному портфелю. Даже на фоне экономического спада ипотечный портфель растет, что говорит о качестве совместной работы АИЖК и Центрального Банка.

Арендный рынок служит для того, чтобы дать людям возможность снимать хорошую, комфортную квартиру. Для этого нужен капитал. Взять капитал у государства в ближайшие годы будет невозможно. Мы сможем предоставить определенные налоговые льготы, вычеты, о которых говорил Михаил Александрович Мень, и ожидаем, что Министерство строительства вместе с Министерством финансов внесут соответствующие предложения в плане законодательства. Здесь нужно не изобретать велосипед, а использовать законодательные конструкции, которые существуют в США и в других странах. Это придется сделать, и чем быстрее, тем лучше. До конца года нам следует принять эти решения.

Одновременно граждане должны быть постоянно уверены в том, что имеют дело не с пирамидой, а с надежной финансовой организацией, которая привлекает их средства. Средства эти у граждан есть. По данным Центрального Банка, на счетах кредитных организаций Российской Федерации скопились десятки триллионов рублей. АИЖК должно создать еще один надежный инструмент для сбережения и зарабатывания денег — арендный рынок, который будет развиваться за счет прозрачных коллективных инвестиций.

Здесь присутствует Олег Моисеевич Солощанский, президент партнера АИЖК — компании «ИНТЕКО». Она готова предоставить свои лучшие земельные участки, чтобы в рамках этого проекта возводить небольшое по площади жилье. Посмотрим, как это жилье будет сдаваться в аренду в Москве. Мы бы хотели запустить проект в 2017 году не только в Москве, но и в других крупных городах, чтобы в портфеле АИЖК было двести-триста домов. Если опыт окажется успешным, следующим этапом станут частные инвестиции без соответствующей гарантии АИЖК.

Одним домом здесь не отделаться. Александр Альбертович, чтобы задать определенный стандарт на рынке, Вам придется заниматься этим по всей стране, от Калининграда до Владивостока. У нас много крупных городов с населением свыше 250 тысяч человек, где требуется жилье. Мы привыкли думать о городах-миллионниках, но жизнь есть и в городе с населением в 150 тысяч человек, и там требуется много разного жилья — и средней площади, и большой площади, и элитного. Пусть строится любое, мешать никому не будем, но помогать нужно тем, кто возводит стандартное доступное жилье.

К моменту распада Советского Союза почти ни у кого не было жилья в собственности. Были кооперативные квартиры, были государственные квартиры и совсем немного частного жилого фонда. Незадолго до распада Советского Союза появился закон, который позволял приватизировать жилье. Мы, кстати, еще не до конца воспользовались возможностями приватизации, но за эти годы возник огромный класс собственников разного жилья — ветхого, стандартного и даже элитного. Все эти квартиры приватизированы. У русских возникло чувство собственника, тяга к собственности, и этому не надо препятствовать. Граждане хотят иметь квартиру в собственности, и не нужно их от этого отговаривать. Тот факт, что у нас есть такая же мечта, как в США, уже является большим достижением.

Несмотря на появление такого количества собственников, доля арендного жилья может составить от 20 до 30%: к этой цели нам нужно идти, но очень осторожно. Нужно предлагать арендное жилье в городах, где население очень подвижно и нуждается в таком жилье. Но навязывать его людям, которые хотят купить квартиру или дом, ни в коем случае не надо. Это очень опасно.

К сожалению, жилой фонд у нас в стране находится не в лучшем состоянии, многие дома придется капитально ремонтировать. Проекты по разворачиванию ипотечного кредитования, а также по привлечению взаимных инвестиций и направлению их в сегмент арендного жилья позволят нам в ближайшие годы начать снос зданий, сооруженных в 1950-е — 1960-е годы, и возведение на этом месте современного жилья.

Более того, мы ожидаем, что Государственная Дума примет законопроект, разработанный Министерством строительства вместе с властями Москвы — об инвестициях в старых промзонах. В крупных городах есть множество неработающих промышленных предприятий. Закон предусматривает абсолютно прозрачный, не ущемляющий права инвесторов механизм перевода этих земель из промышленных в земли населенных пунктов. Можно предложить инвесторам самостоятельно осваивать эти земельные участки либо, в соответствии с прозрачной процедурой, вывести их на рынок. Тогда на них станут строить жилье или любые другие объекты.

Вскоре будут реализованы масштабные меры по решению жилищной проблемы. В 2006 году, когда мы запустили приоритетный национальный проект «Доступное жилье гражданам России», слово «ипотека» было почти ругательством: все подсчитывали, сколько банк заработает на ипотечном кредите. Никто не хотел платить банку дополнительных денег. Сегодня люди понимают, что жизнь проходит, надо думать о потребительских свойствах квартиры. Но, помимо этого, нужно предложить другие способы

решения проблемы — коллективные инвестиции, арендное жилье, социальное жилье.

Здесь есть непаханое поле для деятельности, в том числе для работы Правительства. Мы договоримся с Центральным Банком, от которого зависит очень многое. Для Центрального Банка это новая ниша, и мы никогда еще так активно не работали с ним. Надеюсь, что нас ждут реальные успехи.

**Т. Наумова:**

Сергей Анатольевич, скажите пару слов. Сегодня Ваше имя звучало здесь уже много раз.

**С. Швецов:**

Добрый день, уважаемые коллеги!

Единственное, чего Федеральная служба по финансовым рынкам не предоставила Центральному Банку — это ответственность за инвестиции населения в жилье, которую передали в другое ведомство. Тем не менее, мы защищаем инвестора согласно законодательству. Мы видим, что потенциал таких инвестиций достаточно велик, и они намного понятнее нашим инвесторам, чем инвестиции другого рода — в те же закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФы).

Мы с Александром Альбертовичем обсуждаем вопрос о том, как выделить специфичные объекты для таких инвестиций. Этапы строительства апартаментов в законодательстве не прописаны: можно построить апартаменты, а можно построить склад. Идея заключается не в том, что физическое лицо вкладывается в арендное жилье, а в том, что физическое лицо начинает вкладывать деньги, когда жилье еще не построено. Это своего рода комбинация дохода от инвестиций на нулевой стадии с доходом от последующей сдачи в аренду уже готовых объектов. За счет

того, что у паевого фонда много объектов, в среднем получается достаточно интересная картина.

Я хотел бы также отметить, что Банк России еще три или четыре года назад предлагал активнее вовлекать физических лиц в процесс сдачи квартир, которыми временно не пользуются. Только в Москве, по разным оценкам, примерно 15% нового жилья — это неотремонтированные квартиры.

В США есть два очень важных обстоятельства, которые побуждают физическое лицо сдавать жилье в аренду. Во-первых, это большие налоги: достаточно накладно иметь недвижимость и не распоряжаться ею. Поэтому недвижимость становится пассивом, и для того, чтобы она стала активом, ее нужно сдавать в аренду. Сейчас в Москве увеличивается налогообложение таких квартир, что побудит физических лиц сдавать жилье. Во-вторых, в США арендные платежи уменьшаются по мере амортизации.

Посмотрим, какова экономическая схема сдачи жилья в аренду. Налога на прибыль физическое лицо почти не платит, потому что амортизация, как правило, примерно равна доходу от аренды. В итоге государство собирает налог на недвижимость, а сама схема позволяет населению быть более мобильным и улучшать жилищные условия за счет аренды жилья. Нам тоже нужно думать об этом. Мне кажется, что у этой схемы есть большой потенциал.

Сегодня на рынке не хватает доверия в том случае, если управляющая компания берет в управление недвижимость у физического лица. Физическому лицу, которое имеет две, три, четыре квартиры, некогда этим заниматься — некогда ремонтировать их, встречаться с арендаторами. Нам нужно создавать систему, основанную на доверии, которая позволяла бы управляющим компаниям брать в управление квартиры у физических лиц, формировать коллективные фонды, где собственность остается за физическим лицом, а доход от сдачи в аренду распределяется среди всех,

кто передал квартиры в управление. Таким образом, уменьшается период времени, когда квартира не сдается в аренду. Физическим лицам это было бы интересно.

И последнее: мы начинаем этот эксперимент в Москве, но в городах меньшего размера потребность в арендном жилье намного больше. У нас очень немобильное население — так сложилось исторически. Новые производства зачастую создаются не в Москве, где очень велика стоимость и аренды, и труда. В то же время у малых городов нет возможности привлечь население из других регионов, потому что нет предложения жилья, в том числе арендного.

Поэтому АИЖК, выполняющее государственные функции, должно задуматься о таких городах, как, например, Комсомольск-на-Амуре, чтобы мы могли перемещать население из моногородов, которые становятся депрессивными территориями из-за потери единственного предприятия, в те районы, где его труд будет востребован.

**Т. Наумова:**

Спасибо, Сергей Анатольевич.

Давайте еще раз посмотрим ролик, а потом Вы, Олег Моисеевич, дадите комментарии — как человек, который непосредственно этим занимается.

Олег Моисеевич, вопрос достаточно простой: что Вы думаете об этом новом формате на рынке жилья?

**О. Солощанский:**

Вы имеете в виду коллективные инвестиции? Мне кажется, к тому, что сказал Игорь Иванович, добавить почти нечего.

Если кратко, то мне кажется, что этот случай — уникальный: есть целевая аудитория, есть потенциальные инвесторы, есть опробованные механизмы совершения таких коллективных инвестиций, есть колоссальный дефицит



работы для строителей, девелоперов. Надо обеими руками голосовать за это.

Уже говорилось о том, что за основу был взят известный проект И-209 1960—1970-х годов. Площади квартир были выбраны правильно, или же сегодня наш рынок находится в таком состоянии, что нужны в основном почти такие же по размеру квартиры. Появились два лифта, нежилой этаж, и, естественно, применяются современные требования к безопасности здания. Мы еще обсуждаем высоту этажа, но в любом случае она увеличится.

Понятно, что дома не могут быть одинаковыми. Необходимо разнообразие, поэтому дома с этими квартирами могут быть в виде башен, пластин и так далее. Очень важно заполнение нежилых этажей. Сегодня востребованы небольшие квартиры, а значит, надо максимально разгрузить их, освободить для людей. Что-то можно вынести в нежилые этажи — кладовые, колясочные. К дому может быть пристроен детский сад или что-нибудь другое. Главное — максимально разгрузить жилые площади.

Фасады тоже будут разными, как и материалы. Есть сборные дома из железобетонных панелей. Есть вентилируемые фасады, есть мелкоштучные. Сегодня все это возможно.

Арендные дома не должны, на наш взгляд, образовывать гетто, они должны существовать в разных градостроительных ситуациях. Такой дом может быть частью квартала или микрорайона. Важно также, чтобы квартиры сдавались с отделкой — это позволит жильцам избежать бесконечного кошмара ремонтов. Мы считаем, что надо подумать об упрощении требований к арендному жилью, кроме требований, связанных со стандартами безопасности. Таким образом, старый дом можно будет сделать вполне современным.

**Т. Наумова:**

Спасибо, Олег Моисеевич.

Для строительства таких домов нужны деньги. Михаил Валерьевич, слово Вам.

**М. Кузовлев:**

Большое спасибо.

Очевидно, что жилищное строительство вплоть до последнего времени было ориентировано на покупку квартиры не для аренды, а для жилья. Квартир для сдачи в аренду покупалось значительно меньше. Сегодня эта модель себя исчерпала — или, по крайней мере, арендное жилье сейчас востребовано не меньше. У застройщиков продажи в лучшем случае остаются на том же самом уровне, а в большинстве своем падают. Поэтому коллективные инвестиции в арендное жилье, безусловно, поддержат рынок жилищного строительства.

Вы задали совершенно правильный вопрос: на какие деньги строить? Выбор невелик: либо на деньги дольщиков — есть Закон №214, в него сейчас внесены все необходимые изменения, и дольщики защищены лучше, — либо на деньги банков. Эти деньги дороже бесплатных денег граждан или тех инвесторов, которые будут объединяться в ЗПИФы коллективных инвестиций. Фонды коллективных инвестиций станут приобретать это жилье за счет участия в долевом строительстве. Права фондов будут хорошо защищены после изменений, недавно внесенных в законодательство, в том числе в Закон о банкротстве.

Когда рынок станет более организованным, когда появятся зрелые ЗПИФы либо другие объединения, работающие на основе эскроу-счетов, банки, видя динамику наполнения эскроу-счетов и этапность строительства, будут кредитовать их с большим удовольствием. Если внести в законодательство небольшое изменение, позволяющее с эскроу-счета напрямую гасить

кредит, минуя расчетный счет — что было бы вполне уместно для поддержки рынка, — то ставка по этим кредитам намного упала бы.

Есть также миф о том, что вложения в арендное жилье в России не очень выгодны. Согласно консервативным оценкам, доходность таких вложений составляет 4—7%, и все пытаются сравнить их с рублевыми депозитами, ставки по которым сегодня снижаются, составляя 8—9%. Большая трагедия — на 2% меньше! При этом мы прекрасно понимаем, что данные инвестиции защищены от волатильности валютных рынков, потому что есть экспортный паритет, влияющий на цену строительных материалов. На мой взгляд, 4—7% — достаточно хорошая доходность, но инвестор не хочет оказаться в положении обманутого дольщика.

Мне кажется, что этот рынок будет развиваться. Банкам, конечно, выгодно присутствовать на нем, потому что без надлежащего банковского сопровождения строительство нельзя сделать надежным для инвесторов. Сегодня ведется дискуссия об изменениях, которые вносятся в Закон №214, и ее участники приходят к выводу, что банковское сопровождение должно быть основным элементом. Банки получают комиссионный доход, инвесторы — гарантию целевого использования своих средств. При наличии эскроу-счетов банки с удовольствием будут поддерживать этот рынок. Если Центральный банк и АИЖК создадут рынок секьюритизированных инструментов, у банков появится интерес к инвестициям в бумаги АИЖК и других коллективных инвесторов, обеспеченные арендным потоком — а он очевиден.

**Т. Наумова:**

Большое спасибо, Михаил Валерьевич.

Михаил Александрович, может быть, Вы подведете итоги дискуссии?

**М. Мень:**

Большое спасибо.

Уважаемые коллеги! У представителей нашего министерства состоялось много дискуссий с АИЖК: мы обсуждали возможность реализации этих проектов. О ряде пилотных проектов можно с уверенностью сказать, что они поддаются реализации.

Нам следует также проводить разъяснительную работу, убеждать людей в том, что в арендном жилье нет ничего плохого. Зарубежный опыт свидетельствует как раз об этом. Такая работа сыграет большую роль в продвижении этого продукта на рынок. Если мы решим эту задачу, то справимся и со всем остальным. Мы внесем изменения в законодательство — опыт подобной работы у нас есть, как и команда специалистов. Мы активно работаем над корректировкой законодательства, в том числе вместе с АИЖК.

Главное, чтобы продукт был востребован на рынке, поэтому мы просим всех, прежде всего представителей средств массовой информации, поддерживать эти проекты, помогать в их продвижении и популяризации.

**Т. Наумова:**

Большое спасибо.

Надеюсь, в ходе нашей сессии мы убедили всех, что время для коллективных инвестиций на рынке жилья пришло или, как минимум, придет совсем скоро.

Спасибо всем. Объявляю сессию закрытой.