

22 → В связи с этим та масса земельных наделов, которую не смогли по разным причинам перевести в другой вид целевого использования, никак и не используется. Такие участки так и висят обременительным активом на собственниках», — рассказывает Станислав Азацкий.

ЦЕНЫ В РОСТ По словам юриста практики «Недвижимость» юридической фирмы Legal Studio Павла Балюка, чтобы избежать негативных последствий собственникам земель и застройщикам, осуществляющим строительство на землях сельскохозяйственного назначения, придется задуматься о переводе земельного участка в другую категорию. «Однако нужно учитывать, что эта процедура требует больших финансовых затрат, а в отношении перевода сельскохозяйственных земель установлен ряд особенностей и ограничений», — предупреждает Павел Балюк.

Кроме того, перевод земельного участка в другую категорию занимает в два-три раза больше времени, чем изменение разрешенного вида использования, и в некоторых случаях может длиться более двух лет. Все это в совокупности неминуемо приведет к увеличению стоимости домов и земельных участков без подряда, расположенных на территории дачных поселков. Ведь пока застройщик будет согласовывать изменение категории земельного участка, девелопер бу-

дет вынужден выплачивать проценты по кредитам, взятым под строительство, и все эти затраты в конечном итоге негативно отразятся на покупателях дачной недвижимости.

Но другого выхода у застройщиков нет. В противном случае собственникам загородной недвижимости, размещенной на сельскохозяйственных землях, придется либо выращивать огурцы в промышленных масштабах, либо исправно платить штрафы государству. «В отношении нецелевого использования сельхозземель была добавлена мера административной ответственности в виде штрафа, сумма которого для граждан и индивидуальных предпринимателей составит от 0,1 до 0,3% кадастровой стоимости земельного участка, но не менее 2 тыс. руб. При этом уплата штрафа не освобождает от повторного применения данной меры ответственности. Кроме того, земельный участок может быть изъят, если он не используется по целевому назначению в течение трех лет», — предупреждает Павел Балюк.

Так что совершенно очевидно, что новый закон заставит покупателей более избирательно относиться к предложениям, существующим на загородном рынке. По словам Александра Гиновкера, уже сейчас потенциальные покупатели загородных участков и дач первым делом интересуются юридическим статусом участка. Особенно, если речь идет о пер-

вичном рынке — а по данным ООО «Выставка „Ярмарка недвижимости“», 39% покупателей загородной недвижимости хотят приобрести свое дачное жилье именно в современном коттеджном или дачном поселке. Возможно, число людей, предпочитающих первичный рынок загородного жилья, было бы еще больше, однако сейчас многие благоразумно склоняются к тому, что при столь запутанной законодательной ситуации наиболее безопасным приобретением все же являются объекты вторичного рынка.

НЕ ДЫШЛО Делать какие-то более или менее определенные прогнозы в отношении последствий, которые несет в себе этот федеральный закон, эксперты не решаются. «Если правоприменительная практика пойдет по пути пересмотра градостроительных документов, то получается, что почти 70% проектов столкнется с проблемой возврата денежных средств покупателям. И в таком случае я не берусь оценить масштабы последствий подобного столкновения. Если же нормы, регулирующие вопросы изменения границ поселений, останутся прежними, то расширение зоны дачной застройки резко сократится. Это значит, что законодатель таким образом уже искусственно ограничил рынок загородной недвижимости в рассматриваемом секторе», — комментирует Мария Скобелева.

«На самом деле этот закон является благой инициативой для сельскохозяйственного рынка России, так как тем самым правительство РФ пытается вернуть в оборот около 30 млн га неиспользуемых угодий. И это в конечном итоге должно привести страну к полному обеспечению отечественным продовольствием. Однако у строителей свой интерес и свои задачи, которые это решение сильно подвинуло», — сокрушается Мария Парфененко.

Директор по продажам ГК «Факт» Сергей Балуев настроен более оптимистично. «Вполне возможно, что на какое-то время этот закон поставит крест на всех дальнейших переводах сельскохозяйственных земель, и это создаст определенные сложности для застройщиков, но не думаю, что это продлится долго. На развитии территорий зарабатывают не только застройщики, но и районные власти. Вряд ли они захотят терять этот доход», — полагает господин Балуев.

Однако ряд экспертов считают, что по крайней мере в первое время власти ничего не потеряют в финансовом отношении. «Надо понимать, что сбор штрафа за неисполнение запрета — это одна из форм пополнения бюджета», — объясняет Мария Скобелева. — Поэтому думаю, что вопрос о том, каких целей на самом деле пытался добиться законодатель, для нас станет совершенно очевидным не раньше чем через пару лет». ■

НАЕМ В СВЕТЛУЮ

АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ УЖЕ ДАВНО ЗАНЯЛО СВОЮ НИШУ В СИСТЕМЕ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА И ГРАДОСТРОЕНИЯ ЗАПАДНЫХ СТРАН, И ЭТОТ РЫНОК ПРОДОЛЖАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ.

ДИНА НАЗАРОВА («Ъ-ГОРОДСКАЯ СРЕДА», № 195 ОТ 20.10.2016)

Например, в США на него приходится до 40 млн квартир, или 30% всего жилого фонда. В России цивилизованный рынок арендного жилья отсутствует. Частный наем находится в «серой» зоне и не приносит должных доходов в бюджет. Хотя спрос на цивилизованный формат арендного жилья сформирован.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ СПРОС Согласно недавнему исследованию, которое провело Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) совместно со Всероссийским центром изучения общественного мнения, 23 млн семей в нашей стране сегодня нуждаются в улучшении жилищных условий, причем 7,8 млн потенциально готовы рассмотреть аренду при условии создания прозрачного и цивилизованного рынка. Рынок же коммерческой аренды у юридических лиц у нас практически не развит. Для решения данной проблемы и была предложена инициатива АИЖК.

Агентство создало инвестиционный фонд в формате закрытого паевого общества (закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости, ЗПИФН) с целью выкупа у застройщиков части апартаментов для передачи их в систематическую аренду и распределения полученных дивидендов среди инвесторов управляющей компанией. Всего АИЖК планирует привлечь 100 млрд рублей и построить к 2021 году сотни тысяч ква-

дратных метров жилья. С целью развития коллективных инвестиций в арендное жилье агентство создало ЗПИФН «Кутузовский», который обязуется принимать инвесторов с взносом всего 300 тыс. рублей за один пай, что соответствует действующему регулированию Банка России для подобной практики.

Кому АИЖК планирует сдавать в аренду выкупленные апартаменты? В качестве основного арендатора компании представляется житель Московского региона или городов-миллионников (именно здесь повышенный спрос на съемное жилье) в возрасте 20–35 лет со средним и выше достатком, для которого ключевыми ценностями являются свобода, мобильность, среда проживания и который готов переплачивать за комфорт. Сегодня в России проживает около 34 млн граждан в подходящем возрастном диапазоне. И, похоже, при реализации всех заявленных условий клиент у проекта будет, ведь, в отличие от частного, арендный дом — это определенность и стабильность: никто не выставит жильца из квартиры накануне Нового года, потому что «у меня сын женился и ему нужна отдельная квартира».

ПЕРВЫЕ ПЛОЩАДКИ Проект стартовал в нынешнем году и уже принес результаты: два жилых комплекса Москвы — «Лайнер» и Match Point — частично выкуплены за счет средств ЗПИФН. По

словам представителя ГК «Интеко», в июне компании заключили меморандум о сотрудничестве на приобретение 295 апартаментов и 50 машино-мест в ЖК «Лайнер». Сумма сделки составила около 2 млрд рублей. Сам корпус планируется ввести в эксплуатацию в конце текущего года, а первые результаты можно будет оценить уже к середине 2017 года, когда заселятся первые жильцы. Стоимость аренды будет определяться рынком. Задача агентства — сделать качественный и интересный продукт по оптимальной цене, который будет востребован и арендаторами, и инвесторами. Тот факт, что АИЖК планирует предоставлять в аренду не единичные квартиры, а целые дома или секции, позволяет гибко подходить к установлению арендных ставок.

Впрочем, только этим совместная деятельность двух организаций не ограничится. По сообщению пресс-службы ГК «Интеко», застройщик сейчас занят разработкой проекта многоквартирного жилого дома для реализации проекта арендного дома АО АИЖК. Предполагается, что это будет 23-этажная башня с однокомнатными и двухкомнатными квартирами площадью от 30 до 45 кв. м и подземным паркингом полностью под съем. По словам Олега Солощанского, президента ГК «Интеко», арендные дома будут востребованы только при определенных условиях, а именно со-

временные планировочные решения, функциональность и наличие общественных зон. Это поможет освободить полезную площадь арендных квартир, которые могут быть и малогабаритными. «И в этом смысле наш проект я рассматриваю как площадку для экспериментов, а позже, возможно, как отраслевой стандарт для нового формата недвижимости, поскольку наш проект можно адаптировать под различные земельные участки», — замечает он.

Впрочем, при реализации проекта возникает ряд тормозящих факторов. В частности, налоги на имущество для арендного жилья, находящегося в собственности юридических лиц, составляют 2%, что съедает почти половину рентной доходности, которая составляет около 4–6%. При уплате налога с арендных домов юридическими лицами отсутствует альтернатива имущественного вычета в 260 тыс. рублей и вычеты из площади квартиры в собственности, по которой исчисляется налог на имущество (максимум 50 кв. м на человека), как для физических лиц. Все это порождает сложности в привлечении инвесторов. Именно освобождение от налога на имущество арендных домов, в том числе апартаментов, или признание для них налогового вычета из налога на доходы физических лиц для арендных платежей, по мнению АИЖК, ускорило бы процесс развития рынка. → 26

ДОХОДНЫЕ ДОМА