

# ДОМ КОЛХОЗНИКА

## ЛИЗИНГ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТРАДИЦИОННО ЗАНИМАЕТ В СТАТИСТИЧЕСКИХ СВОДКАХ ПОСЛЕДнюю СТРОЧКУ ПО ОБЪЕМУ СДЕЛОК. ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ, КАЗАЛОСЬ БЫ, ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ПРЕДМЕТОМ ЛИЗИНГА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ РАЗРАБОТАНА ВПОЛНЕ ЖИЗНЕСПОСОБНАЯ СХЕМА ЛИЗИНГА СЕЛЬСКИХ ДОМОВ. ПОКА, ПРАВДА, ЭТА СХЕМА СУЩЕСТВУЕТ ТОЛЬКО В ТЕОРИИ.

АНДРЕЙ ВОСКРЕСЕНСКИЙ

### ДОМ КАК СРЕДСТВО ПРОИЗВОДСТВА

Жилье в широком значении этого слова вполне может стать и действительно становится предметом лизинга. Например, строительные бытовки или жилые вагончики для сезонных рабочих. Понятно, что эти временные жилые помещения такие же средства производства, как башенные краны или комбайны: без элементарных удобств для рабочих невозможно организовать производственный процесс.

А теперь представим себе другую ситуацию: чтобы обеспечить производственный процесс, требуется не временное, а постоянное жилье для привлеченных специалистов. То есть не вагончики или бытовки, а дома, пригодные для постоянного проживания. Это вполне реальная проблема, например, для сельской местности: один из основных факторов, тормозящих развитие агропромышленного комплекса, — нехватка квалифицированных специалистов. Именно это стало отправной точкой при разработке некоммерческим партнерством «Ассоциация деревянного домостроения» (АДД) программы строительства сельских домов по лизинговой схеме. Например, домостроительная компания «РНР-Базис» (член АДД и один из инициаторов программы) готова строить до 1 тыс. домов в год, если удастся реализовать лизинговую схему продаж.

«Фермеры и сельхозхозяйственные предприятия могут по-настоящему решить проблему квалифицированных кадров, только привлекая специалистов со стороны. Не потому, что свои плохие, а потому, что их не хватает, — обрисовывает проблему Вадим Никулин, генеральный директор «РНР-Базис». — Сейчас многие предприятия сокращают рабочие места, а в сельском хозяйстве, наоборот, нехватка кадров. Многие специалисты, оставшиеся без работы, с удовольствием переехали бы в сельскую местность, если бы было жилье. С другой стороны, у фермеров, даже преуспевающих, как правило, нет свободных денег, чтобы построить дом для специалиста за собственный счет. Решить этот вопрос можно с помощью лизинговой схемы. Мы рассчитываем на то, что эта схема заинтересует профильную сельхозхозяйственную компанию «Росагролизинг» и ее филиалы в регионах или другие лизинговые компании».

### ПОДСЧЕТ ПЛЮСОВ

Вкратце схема, предложенная домостроителями, состоит в следующем. Вначале сельхозпроизводитель (фермер или коллективное хозяйство) предоставляет землю с подведенными коммуникациями в собственность лизинговой компании. Стоимость этой земли будет засчитана как первоначальный взнос в лизинговую сделку. Получив землю, лизинговая компания заключает с компанией-подрядчиком договор на строительство дома. Расчетная стоимость строительства — 20 тыс. рублей «под ключ», производство и установка дома займет два с половиной-три месяца. Право собственности на построенный объект получает лизинговая компания. Этот дом она передает в лизинг сельхозпроизводителю сроком на 10–15 лет с удорожанием 4% в год. А уж затем сельхозпроизводитель (фермер) сдает дом в

**СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ РИСКОВАННЫ С КОММЕРЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ: ТРУДНО ПРОИЗВЕСТИ ТОЧНУЮ ОЦЕНКУ ЗАТРАТ НА СТРОИТЕЛЬСТВО, И ВОЗНИКАЮТ ПРОБЛЕМЫ С ЛИКВИДНОСТЬЮ В СЛУЧАЕ НЕПЛАТЕЖЕЙ**

аренду своему привлеченному специалисту с таким расчетом, чтобы арендная плата чуть превышала ежемесячный лизинговый платеж.

«По нашим расчетам, ставка аренды составит 10–15 тыс. рублей ежемесячно в зависимости от срока аренды, — говорит Вадим Никулин. — Этот платеж вполне по силам квалифицированному специалисту, например агроному, механизатору или зоотехнику. В Ростовской области или Краснодарском крае, например, средний заработок у них примерно 30 тыс., а летом и осенью по результатам уборки урожая — значительно больше. И это не просто аренда — после окончания выплат по лизингу дом перейдет в собственность наемного работника (то есть фактически речь идет об ипотеке. — **ВГ**). Таким образом, специалист получает зарплату и дом через 10–15 лет, фермер — рабочие руки, а лизинговая компания возвращает вложенные средства с прибылью».

На самом деле в приведенной схеме совершенно очевидно лишь одно: домостроительные компании могут получить большой объем заказов, профинансированных лизинговой компанией. По расчетам АДД, в Ростовской области уже сейчас фермерские и коллективные хозяйства готовы заказать 270–300 домов, в Пермском крае — 150. При средней стоимости домовладения 2 млн рублей объем финансирования программы только для этих двух регионов составит около 1 млрд рублей.

### ОЦЕНКА РИСКОВ

«Росагролизинг» пока не готов принять участие в предложенной домостроителями программе, и в ближайших планах компании финансирование сельского домостроения не значится. «Мы ознакомились с предложением Ассоциации деревянного домостроения, оно интересное, и в основе его совершенно здравая идея, — говорит начальник отдела сопровождения лизинговых проектов «Росагролизинга» Иван Логинов. — Но есть несколько препятствий для осуществления этой идеи. Во-первых, в соответствии с учредительными документами нашей компании мы не можем выделять средства из уставного капитала на строительство сельских домов. Во-вторых, 10–15 лет слишком длительный срок возврата средств, мало кто может позволить себе такие длинные инвестиции. И наконец, вызывает сомнение платежеспособность конечного клиента — наемного специалиста. На самом деле 30 тыс. рублей

— это выше средней зарплаты по отрасли. Но пускай даже так — немногие смогут отдавать половину, а то и две трети заработка на оплату аренды».

Ассоциация деревянного домостроения не предлагала свою программу никакой другой лизинговой компании, кроме «Росагролизинга». Очевидно, в расчете на то, что компания, которая должна поддерживать сельского производителя, обратит внимание в первую очередь на социальный аспект предложения. Но если забыть о социальном аспекте, то может ли эта схема представлять чисто коммерческий интерес для лизингодателя? Чтобы ответить на этот вопрос, мы обратились в крупные лизинговые компании.

«Прежде чем профинансировать такой предмет лизинга, как сельский дом, нужно взвесить много факторов, — говорит начальник отдела агентских программ ООО «РМБ-Лизинг» Татьяна Еремеева. — Вообще лизинговые компании всегда осторожничают, рассматривая социальные проекты. Если мы заберем дом у фермера-банкрота, то получим такие же протесты общественности. Еще один риск: затраты на строительство этого дома могут серьезно превышать стоимость готового объекта на рынке недвижимости. Прежде чем браться за подобную сделку, лизинговая компания должна понять, насколько ликвидно имущество, получив, например, заключение независимой оценочной компании о рыночной стоимости дома».

В компании Europlan проект сельских домостроителей оценили более оптимистично, хотя и с существенными оговорками. «В принципе подобная сделка могла бы быть осуществлена, — говорит Александр Михайлов, вице-президент по развитию бизнеса Europlan. — Конечно, обязательным условием является то, что лизингополучателем будет не жилец-арендатор, а компания, которая будет владеть бизнесом: фермерское или коллективное хозяйство. Каких-то технических сложностей я не вижу — есть постановление правительства, которое устанавливает амортизационные группы, в том числе и жилые дома. Главный вопрос — это все-таки риски и ликвидность. Нужно оценивать платежеспособность фермера. А в случае дефолта — как и кому мы будем продавать дом, стоящий посреди фермерских владений. Пожалуй, стоило бы начать подобную программу с американских домов, которые можно в случае необходимости прицепить к автомобилю и увезти в другое место».

### ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

Вадим Никулин считает, что проблемы с ликвидностью домов в случае дефолта вполне разрешимы. «Фермер может не выделять участок под застройку на собственной территории, — говорит руководитель домостроительного предприятия. — Для этих целей он, скорее всего, приобретет дом-развалюху в селе по цене земли, то есть за небольшие деньги. Таким образом, это будет дом на территории сельского поселения, а не посреди поля. Далее. Дефолт успешного и опытного сельхозпроизводителя в черноземной зоне — вещь маловероятная. Но даже если представить себе такой случай — дом будет вполне ликвидный. В каждом селе или поселке есть работники социального сектора — учителя, врачи, милиционеры, многие из которых нуждаются в жилье. Я уверен, что муниципальное образование сможет взять дом себе и расплачиваться по лизинговой схеме».

И все же легко предположить, что связка «лизингодатель—лизингополучатель (то есть фермер)—субарендатор (специалист)» окажется непрочной из-за человеческого фактора. Допустим, наемный сотрудник через пять лет решил вернуться в город, на прежнее место работы. Он к тому времени уже выплатил половину стоимости дома — но механизма возврата денег нет. А ведь речь идет об 1 млн рублей — это более чем значительная сумма как для фермера, так и для будущего субарендатора. Получается крепостное право с использованием лизинговых механизмов.

Надо учитывать, что ежемесячный платеж в размере 10–15 тыс. рублей значительно превышает рыночные арендные ставки в сельской местности. «За 15–20 тыс. рублей в месяц можно арендовать дом со всеми удобствами на территории Ростова-на-Дону, или, к примеру, однокомнатную квартиру в центре города, или трехкомнатную в отдаленном городском районе, — говорит гендиректор ростовского агентства недвижимости «Камелот» Наталья Савенкова. — В сельской местности нет структурированного рынка аренды, но за 5 тыс. рублей там вполне можно снять дом с печным отоплением».

Не проще ли специалисту самостоятельно арендовать дом, вместо того чтобы переплачивать в два-три раза и при этом как минимум десять лет быть привязанным к определенному месту работы? Вполне возможно, человеческий фактор окажется более серьезным препятствием для осуществления программы сельского лизинга, чем даже финансовые трудности, связанные с кризисом. ■



ЗА ДОМ НА НОВОМ РАБОЧЕМ МЕСТЕ АГРАРИЮ ПРЕДЛАГАЕТСЯ ОТДАВАТЬ ДО ПОЛОВИНЫ СВОЕЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

