

# ДОМ

## Жилье обходится без лизинга

Среди схем приобретения жилья российское законодательство предусматривает, в том числе, и покупку недвижимости в лизинг. Однако сегодня этот инструмент почти не используется. Эксперты считают, что это связано с низкой конкуренцией в области кредитования, а также с неразвитостью фискальной системы страны, но в будущем лизинг еще придет на рынок жилья.

— **схемы** —

Лизинг — финансовая операция по долгосрочной аренде имущества с правом его последующего выкупа. Одновременно лизинг позволяет получить некоторые налоговые преференции. Поэтому традиционно основным потребителем лизинга выступает корпоративный сектор, использующий лизинговые операции для формирования основных фондов (основных средств).

Одновременно можно отметить, что на рынках развитых стран сейчас достаточно широко распространены потребительский лизинг — фактически форма кредитования, конкурирующая с другими аналогичными инструментами. Физические лица приобретают в лизинг довольно широкий ассортимент товаров — от недвижимости и автомобилей до потребительской электроники.

В настоящее время лизинговые схемы на рынке жилой недвижимости России практически не используются. В законодательстве не существует запрета на лизинг жилья, но из-за особенностей этой схемы ее основная сфера применения — продажи автомобилей и кредитование бизнеса.

В случае сделок с жилой недвижимостью схема выглядит следующим образом: лизингополучатель, или потенциальный покупатель жилья, становится не собственником, как в случае ипотеки, а арендатором жилплощади. На протяжении всего срока действия договора владельцем жилья является лизинговая компания, квартира переходит в собственность клиента только после полной выплаты ее стоимости и начисленных процентов. Причем переплата по сравнению с классической ипотекой

будет выше на 1,5–2%, все коммунальные расходы также берет на себя покупатель.

«Полагаю, неразвитость рынка лизинга жилья объясняется некоторой инертностью потребительских стратегий, так и низким уровнем интереса к этому сегменту финансовых институтов. Сравнительно комфортный уровень конкуренция в секторе розничного кредитования пока позволяет концентрироваться на более маржинальных инструментах, в результате у потребительского лизинга пока не наблюдается выраженных конкурентных преимуществ. Лизинг жилой недвижимости теоретически может быть интересен потребителям. Но, полагаю, только при условии заметно более низкой стоимости этого инструмента по сравнению с традиционными ипотечными контрактами и одновременно отсутствием каких-либо дополнительных рисков», — считает Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Алла Казакова, руководитель отдела аренды АН «Итака», согласна с коллегой из «Финам Менеджмента»: схема приобретения жилья в лизинг в России теоретически возможна, но на практике почти не встречается. «Бывают похожие сделки, когда квартиросъемщик через какое-то время выкупает у хозяев снимаемое жилье. Эта схема юридически и практически проще, чем лизинг. В этом случае обе стороны договариваются обо всем перед заключением договора аренды, и через определенный срок человек, арендующий жилье, выкупает его по рыночной стоимости. Правда, такие сделки тоже достаточно редкие, их сложность состоит в том, что должны одновременно совпасть желания как нанIMATEЛЯ квартиры, так и ее хозяев».



В законодательстве не существует запрета на лизинг жилья, но из-за особенностей этой схемы ее основная сфера применения — продажи автомобилей и кредитование бизнеса

Станислав Кривенков, финансовый директор ГК ААГ, говорит, что сегодня сделок с использованием лизинга на рынке нет. «Уникальными также являются случаи приобретения производственной недвижимости в лизинг, хотя мы были однажды свидетелями, когда покупатель всерьез рассматривал возможность встраивания лизинга в схему приобретения. Основное преимущество

лизинга — налоговые преференции для покупателя, выражающиеся в возможности быстрого списания стоимости приобретаемого актива в расходы», — рассказал он.

Михаил Строилов, девелопер КП «Ново-Шарапово», заместитель генерального директора ООО «Столичная земля», впрочем, опровергает слова коллег: «Лизинг для физических лиц на готовые дома с отделкой — это, по сути, схема покупки, когда человек, заранее определив и зафиксировав цену дома, постепенно частично выплачивает его стоимость, при этом имея возможность его использования уже

с момента подписания договора, а к концу срока действия договора аренды может выкупить по той цене, которая была зафиксирована на момент его заключения. Если же человек не выкупает дом, то получается, что он просто платит аренду. В нашем коттеджном поселке «Ново-Шарапово» совсем недавно появилась специальная опция для клиентов — коттедж с отделкой в лизинг».

Как рассказал господин Строилов, аренда коттеджей с правом выкупа предоставляется на следующих условиях: для начала определенная цена покупки по базовому прайс-листу, при этом скидки не

предусмотрены. На полгода (или год) человек заключает договор аренды с правом последующего выкупа. В этом договоре фиксируется цена продажи дома из прайс-листа. Далее клиент платит ежемесячную аренду. И к моменту окончания действия договора он может выкупить дом со скидкой на сумму, согласованной в договоре, с учетом части арендной платы.

«Важно, что цена покупки фиксируется в договоре. Кто знает, что будет с ценой через год? А в этом случае у покупателя, помимо «замороженной» цены на недвижимость, есть еще и своего рода беспроцентная рассрочка почти на год и первоначальный взнос в виде части арендной платы», — рассказывает Михаил Строилов.

«Основные минусы данной схемы для клиента: невозможность прописки на арендуемой жилплощади и отсутствие гарантий возврата средств в случае банкротства компании-лизингодателя. В случае возникновения финансовых проблем и невозможности выплаты по лизингу покупатель лишается права проживания на данной жилплощади. И если в случае ипотеки споры между владельцем квартиры с обременением и банком решаются в суде, а процесс выселения может затянуться на несколько лет, то по лизинговой схеме клиент обязан в считанные дни освободить жилье, так как не имеет на него прав собственности. Крайне редко находятся желающие заключить такую рискованную сделку. Целевой аудиторией данной программы могут стать клиенты, которым банк по тем или иным причинам отказывает в ипотеке, но которые уверены в своих финансовых возможностях. Однако даже в этом случае риск достаточно велик, и необходимо с большим вниманием отнестись к выбору компании-лизингодателя. Такая схема имеет определенные удобства для банков, так как в случае утраты клиентом платежеспособности нет необходимости возврата недвижимости через суд. Но доля подобных сделок в ипотечном портфеле крупного банка вряд ли может превышать 1–2 процента по причине высоких рисков для клиента», — резюмирует Ирина Мошева, генеральный директор СJP RDI & Limitless.

**Денис Кожин**

## Не метром единым

— **цены** —

**Оценивать жилье по цене квадратного метра принято в основном в России. В Европе вопрос о стоимости «квадрата» обычно вызывает затруднения — как правило, там называют общую стоимость квартиры или дома. Аналитики рынка полагают, что связано это с психологическими особенностями покупателей жилья в России.**

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит, что в российских реалиях стоимость квадратного метра — аналитический инструмент, который помогает систематизировать рынок. «Подход к оценке жилья в России может измениться при введении единой классификации проектов жилой недвижимости, признаваемой и используемой всеми игроками рынка», — считает она.

Галина Гараева, генеральный директор компании «Континент», также считает, что в России цена метра — скорее аналитический инструмент. «Причем его практическая ценность для покупателя не безусловна — рассчитывается такая аналитика обычно на основе цен предложения, а не цен реальных сделок. Обычно аналитики просто рассчитывают среднюю цену по первичному и вторичному рынкам, основываясь на данных баз по недвижимости. Динамику рынка по таким показателям отследить можно. Но при реальной покупке речь все равно пойдет о конкретном объекте, с его конечной стоимостью», — рассуждает она.

**Пиксель, формирующий рынок**

Дмитрий Котровский, вице-президент девелоперской компании «Химки Групп», поясняет: «На вторичном рынке в России, как и в Европе, указывается полная цена на объект недвижимости, а не стоимость квадратного метра. На первичном рынке, где квартиры покупаются зачастую еще до выхода проекта на стадию котлована, квадратный метр применяется профессиональными игроками рынка как наиболее понятная единица,

из которых формируется конечный продукт. Девелоперу проще продавать квартиры, выставляя цену за метр, еще и потому, что при окончании строительства возможно расхождение в изначально заявленной площади как в сторону ее увеличения, так и в сторону уменьшения, особенно часто это встречается в панельном домостроении. В таком случае есть возможность определить, какова стоимость этой «разницы в площади». Каждый девелопер, формируя свое товарное предложение и продумывая его ценообразование, находится в рынке, а не в собственном вакууме. Он должен реагировать на тенденции, ориентироваться в рыночной ситуации, поведении конкурентов, а это возможно при понимании динамики средневзвешенной стоимости квадратного метра в том или ином сегменте, именно цена за метр является единицей измерения для всех аналитиков рынка. По цене лота проводить такой анализ невозможно, так как на стоимость квартиры влияет масса субъективных факторов — от локации до этажа, на котором она расположена».

Два определяющих фактора, которые влияют на ценообразование квадратного метра, — это класс жилья и рыночная конъюнктура в конкретный момент времени. Цена, установленная за метр, а не за лот, дает возможность покупателям и профессиональным игрокам рынка с помощью цифр нарисовать определенные границы между классами жилья, эти цифры становятся для покупателей ориентирами в многообразии и разношерстности видов и классов недвижимости. Ведь чем более разнообразным является предложение, тем больше путается покупатель и тем больше у девелопера возникает необходимости аргументировать свое товарное предложение с помощью стоимости квадратного метра.

Дмитрий Гусев, управляющий партнер ГК «Лубина», полагает, что традиция измерять стоимость жилья ценой квадратного метра связана с тем, что массовое жилье до последнего времени было субтопотнопным. Разница в качестве тех или иных предложений была

незначительной, поэтому застройщики конкурировали друг с другом, используя именно такой показатель, как стоимость «квадрата». В современных условиях роль этого показателя постепенно сходит на нет. «При этом, как известно, эволюция рынка традиционно начинается с элитного сегмента и затем затрагивает более дешевые сегменты — средний и массовый. Поэтому уже сегодня в элитном классе стоимость большинства предложений измеряется абсолютной, или полной ценой. В дальнейшем можно ожидать распространения этой тенденции на сегменты жилья бизнес-, комфорт- и экономкласса», — говорит он.

**Деньги говорят**

Директор по продажам O2 Development Елена Беседина считает, что разный подход к оценке стоимости жилья в Европе и в России обусловлен возможностью или невозможностью классифицировать жилой фонд. «Так, в России, цена квадратного метра говорит нам о многом: о локации, комплектации и даже об отделке фасадов. Если речь идет о 76 тыс. рублей за квадратный метр, мы представляем квартиру в одном из жилых комплексов Выборгского или Красносельского района. Квадратный метр за 92 тыс. рублей вызывает ассоциацию с жильем комфорт-класса в обжитых районах города, например в Московском. Шагловая доступность главных достопримечательностей города и прекрасные виды из окна связаны в нашем понимании с ценовым диапазоном от 160 тыс. рублей за «квадрат» и выше. У нас цена намертво «пришита» к классу жилья. Эта система удобна, и смысла что-то менять в этом отношении нет. В Европе же выбор жилья огромен. Дома или квартиры, цена квадратного метра в которых одинакова, могут так сильно отличаться друг от друга по другим параметрам, что российский подход здесь будет неуместен», — рассуждает госпожа Беседина.

**Проце представить**

Сергей Галалу, генеральный директор АН «Итака», считает, что разные подходы к оценке жилья в России и Европе, возможно, связаны с боль-

шим разрывом между ценами на недвижимость и уровнем доходов населения. «Человеку со средней зарплатой гораздо проще представить себе цифру 90 тыс. за квадратный метр, чем сразу три миллиона в целом. Поэтому, вероятно, цена за квадратный метр — это способ снизить психологический барьер перед высокой стоимостью жилья», — рассуждает он. — А может быть, дело в другом. Например, в развитых странах дом оценивают по количеству спален в нем, а в нашей стране люди же оперируют не количеством комнат в доме и даже не жилой площадью, а именно общей, то есть количеством квадратных метров, на которых можно физически жить. Вероятно, мы находимся в процессе выхода из коммуналок, где еще 30–40 лет жила подавляющая часть населения страны. Какие спальни, какая общая стоимость жилья! О чем вы! Маленькая, но своя студия площадью 25 кв. м — уже счастье».

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Migland Development Corporation, согласна с господином Галалу, что свою роль играет и психология: «Стоимость квадратного метра психологически комфортнее воспринимается при относительно высоких абсолютных цифрах на объект, например 90 тыс. рублей за квадратный метр смотрится лучше, чем «квартира за 5,8 млн рублей».

Госпожа Валуева добавляет: «Действительно, оценивать жилье по стоимости квадратного метра — это российская история. К слову, в Европе еще и площадь квартиры измеряется по внешним стенам (а не по внутренним, как у нас), и в площадь апартаментов в многоквартирном доме приписывают долю в общих площадях здания. На самом деле, в Петербурге я вижу тенденцию к переходу на стоимость объекта — посмотрите, сколько рекламных объявлений «квартира за 1,9 млн», «квартира + паркинг за 2,4 млн рублей». В конце концов, человек покупает объект и платит за него конечную цену, это более важно, чем стоимость метра».

защиты недвижимости показатель стоимости квадратного метра используется в связи с тем, что квартиры разных площадей и конфигураций имеют разную стоимость. По законам рынка, чем больше площадь квартиры, тем ниже стоимость квадратного метра, поэтому на квартиры разных площадей уста-

навливаются различные цены за квадратный метр. Потребитель, напротив, чаще всего оценивает квартиру в соответствии с абсолютным показателем — ее конечной стоимостью, так как при приобретении недвижимости он обычно рассчитывает на конкретную сумму».

**Олег Привалов**



**ООО «НЕГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАДЗОР И ЭКСПЕРТИЗА»**

- **Негосударственная экспертиза проектной документации и инженерных изысканий, выдача заключений**
- **Консалтинг по проектной документации и проектным решениям.**
- **Предэкспертиза проектной документации**

**197046, П. С., Троицкая пл., д. 1, лит. А, пом. 16Н**

**тел.: 233-33-66, факс: 232-17-45**

**info@nnexp.ru  
www.nnexp.ru**

Свидетельства об аккредитации на право проведения негосударственной экспертизы проектной документации № РОСС RU.0001.610044 от 21 января 2013 года и об аккредитации на право проведения негосударственной экспертизы результатов инженерных изысканий № РОСС RU.0001.610230 от 27 января 2014 года.

РЕКЛАМА