



уже готовые квартиры у застройщиков и сдавать их в аренду. Выкупаемые для сдачи в аренду жилые площади направят в специально созданные закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФН), их паи, как обещали в АИЖК, будут доступны широкому кругу институциональных и розничных инвесторов. Согласно целям программы, к концу 2020 года общий объем средств в таких ЗПИФН составит 65 млрд рублей.

Предполагается, что пилотные проекты АИЖК начнут реализовываться в крупных городах и местах деловой активности. Ранее куратор проекта первый вице-премьер Игорь Шувалов говорил, что портфель арендного жилья у АИЖК должен вмещать 200–300 домов.

Опробовать инициативу решено в Москве. Для реализации этого проекта программы АИЖК создано закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости «Кутузовский», куда сегодня входят два стартовых проекта — выкупленные апартаменты в ЖК «Лайнер» на

Хорошевском шоссе (будет запущен летом 2017 года) и в МФК Match Point на улице Василисы Кожиной (их сдача запланирована на 2019 год) — всего около 60 тыс. кв. м. Доходность будущих пайщиков первого в стране подобного фонда, по расчетам АИЖК, должна составить 5–6%.

Впрочем, первые проекты АИЖК — это пока не заявка государства на завоевание массового рынка аренды жилья. Цены на апартаменты в ЖК «Лайнер», где уже открыто бронирование, выше рыночных — они стартуют от 38,9 тыс. рублей в месяц (за студию минимального формата — 25 кв. м). Правда, квартиры сдаются с качественной отделкой, меблировкой, бытовой техникой, с официальным оформлением по договору аренды и возможностью оформления временной регистрации. При том, что, как неоднократно говорили ранее представители власти, основная цель создания доходных домов — предоставление доступного жилья в аренду представителям среднего класса, у кого нет возможности купить жилье, взять ипотеку или арендовать квартиру по рыночной цене.

МНЕНИЯ БОССОВ ▶

**Эдуард ЖУЧКОВ, исполнительный директор УК «Фонд Юг»:**

Развитие государства и общества всегда накладывало свой отпечаток на решение жилищного вопроса граждан. В первую очередь это связано с тем, что у разных возрастных групп существуют свои взгляды на дом, в котором они живут. Условно их можно поделить на два сегмента. Первый — это молодые люди в возрасте до 30 лет, для которых приоритетна самореализация в карьере. Второй — это те, кто уже определился в выборе своей второй половинки, хочет создать семью и приобрести недвижимость в собственность.

Современные девелоперы научились удовлетворять запросы самых разных категорий населения. Рынок аренды апартаментов — прекрасный инструмент для решения жилищного вопроса молодежи. Арендатор этого вида жилья получает квартиру небольшой площади с современным ремонтом, мебелью и всей необходимой инфраструктурой, то есть обеспечивает себе комфортную среду. Еще один существенный плюс этого вида жилья заключается в его мобильности. Вы сменили место работы — переехали в удобный для вас район, нет никаких обязывающих привязок к месту.

Появившиеся на рынке доходные дома — это новый уровень качества съемного жилья. По официальным данным АИЖК, 4 млн семей в России сейчас снимают жилье, и большая часть из них — потенциальные арендаторы квартир в доходных домах.

С появлением семьи и детей каждый задумывается о приобретении квартиры. Возможность оплатить одновременно такую покупку есть не у каждого покупателя. И здесь активное внимание потребителя направлено на рынок ипотечного кредитования. В марте 2016 года в России стартовала социальная программа «Ипотека с государственной поддержкой». Она предоставила возможность обрести собственную жилую площадь людям с относительно невысоким доходом. Девелоперы не отстают от тенденций, по которым живет ипотечный рынок, и предлагают покупателям воспользоваться спецпредложениями. Это может быть предоставление скидки, которая равна первоначальному взносу за квартиру, или покупатель начинает оплачивать ежемесячные платежи за недвижимость после ввода объекта в эксплуатацию. Поэтому вопрос покупки жилья у него может быть решен как со стороны девелопера, так и со стороны государства.

Аренда и ипотека — не взаимоисключающие, а дополняющие друг друга продукты. Например, можно существенно сэкономить, купив квартиру в строящемся доме и параллельно снимать жилье, дожидаясь окончания строительства и ремонта.

Решение жилищной проблемы в России возможно лишь с использованием всего комплекса доступных инструментов и продуктов, учитывая потребности, доходы и образ жизни всех социальных групп населения.

**Проблема — в экономике**

Однако ни поддержка ипотечных программ, ни совершенствование законодательства в сфере жилищной кооперации, ни меры по развитию рынка арендного жилья пока не в состоянии ни поодиночке, ни в совокупности полностью решить пресловутый квартирный вопрос. Поскольку реальный платежеспособный спрос населения на рынке недвижимости значительно ниже потенциального.

«Проблема повышения доступности жилья — это не только и даже не столько трудность рынка недвижимости, сколько всей экономики страны. На мой взгляд, главная проблема — это не недоступность жилья из-за высоких цен, а низкий уровень доходов наших сограждан», — подчеркивает Мария Литинецкая, управляющий партнер «Метриум Групп». По уровню цен на жилье Россия сильно уступает практически всем европейским странам (в среднем «квадрат» в нашей стране дешевле в два-три раза), а вот по уровню доходов — в четыре-пять раз. «Необходимо повышать уровень доходов населения, чтобы сделать доступным жилье, при том, что резервы снижения цен у застройщиков (особенно в регионах) практически исчерпаны, о чем свидетельствует рост числа банкротств», — заключает она. **Б**