

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА ОПЕРАЦИЙ
НА РЫНКЕ АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ:
АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫМИ ОБЪЕКТАМИ**

на примере ряда стран ЕС и США

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЗАПИСКА



Санкт-Петербург
2009

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
СЕКТОРЫ РЫНКА АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ	4
СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ	6
СТРУКТУРА СПРОСА	7
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ	8
УСЛУГИ УПРАВЛЯЮЩИХ АГЕНТОВ / УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ	9
АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЫНКЕ АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ	10
Сегмент «рыночный сектор / жилье с индивидуальными счетчиками»	10
Сегмент «рыночный сектор / жилье с общими счетчиками»	13
ПРАВОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ	15
КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	15

Введение

Цель создания аналитической записки – дать общий обзор отрасли аренды жилья в Европе и США, а также в систематизированной форме представить ключевые параметры операционной деятельности компаний, действующих на этом рынке.

При подготовке записки в качестве информационных источников использовались данные, опубликованные следующими интернет-ресурсами:

- www.naahq.org – National Apartment Association
- www.lse.ac.uk – London School of Economics and Political Science
- www.communities.gov.uk – Communities and Local Governments
- www.jchs.harvard.edu – Joint Center for Housing Studies of Harvard University
- www.allexperts.com
- www.expatechange.com
- www.simple2rent.co.uk

Работа над отчетом велась в июле-августе 2009 года.

Секторы рынка аренды жилья

Доля жилого фонда, сдаваемого в аренду, существенно отличается по странам.

Таблица 1. Доля жилого фонда, сдаваемого в аренду, по странам ЕС – 2006г., по США – 2008г.

Страна	Доля	Страна	Доля
Германия	55%	Великобритания	30%
Дания	51%	США	28%
Нидерланды	46%	Люксембург	26%
Австрия	40%	Италия	25%
Франция	40%	Португалия	21%
Швеция	39%	Греция	20%
Финляндия	32%	Ирландия	16%
Бельгия	31%	Испания	11%

Источник: *www.expatschange.com* (по ЕС), *National Apartment Association* (по США).

В международной практике повсеместно принято анализировать рынок аренды жилья, выделяя два условных сегмента – рыночный и социальный. Условным это деление является по двум причинам:

- Хотя в рыночном сегменте доходное жилье предлагается в объеме, ассортименте и по ценам, позволяющим реализовать коммерческие интересы инвесторов и обслуживающих их агентов, тем не менее, может иметь место элемент государственного регулирования арендных ставок, а иногда и качества сдаваемого жилья.
- Единого определения социального (или «субсидируемого», как оно называется, например, в США) сдаваемого жилья не существует – в разных странах схема участия государства в обеспечении граждан жильем различна в силу исторической обусловленности.

Под социальным сектором обычно понимается жилье, арендуемое гражданами, которые самостоятельно не могут обеспечить себя жильем приемлемого (с точки зрения стандартов конкретной страны) качества – в большинстве случаев это пожилые люди, неполные или малообеспеченные семьи, а также работники госсектора. Как правило, власти регулируют уровень арендных ставок и доступ к такому жилью. При этом «социальное» не является синонимом «низкокачественного» или «дешевого».

Самая высокая в Европе доля социального сектора на рынке аренды жилья имеет место в Нидерландах - 1/3 всех домохозяйств занимает социальное жилье (стабильно 2,4 млн квартир¹ с середины 1990-х гг.). В Амстердаме и Роттердаме на долю социального арендуемого жилья приходится до 55% всего жилого фонда города.

¹ Под квартирой здесь и далее понимается отдельный жилой блок, жилищная единица (unit), т.е. отдельно стоящий дом на одну семью приравнивается к 1 квартире.

Таблица 2. Пример структуры квартирного фонда по секторам.

Страна	Данные за год	Совокупный квартирный фонд, шт.	Доля сектора рыночной аренды	Доля сектора социального найма
Нидерланды	2006	6,9 млн	11%	35%
Австрия	2006	3,2 млн	20%	25%
Дания	2006	2,6 млн	17%	22%
Швеция	2006	3,9 млн	21%	20%
Великобритания	2006	22,1 млн	11%	18%
Франция	2005	31,5 млн	20%	16%
Ирландия	2006	1,6 млн	11%	8%
Германия	2001	30 млн	49%	6%
Венгрия	2004	4,2 млн	4%	4%

Источник: www.lse.ac.uk

В числе инвесторов, действующих на рынке аренды жилья, значительное место занимают не только частные инвесторы, но и жилищные ассоциации. В некоторых странах (Ирландия, Нидерланды) некоммерческим жилищным ассоциациям принадлежит более 90% социального жилья.

Структура предложения

На рынке аренды жилья представлены все виды жилых домов: отдельно стоящие дома (с одним выходом), дуплексы или отдельно стоящие дома с несколькими отдельными выходами, дома периметральной застройки (малоэтажные многоквартирные дома, где каждая квартира имеет свой отдельный выход на улицу) и традиционные многоквартирные дома (с общими холлами, лестницами, лифтами).

Таблица 3. Структура арендуемого квартирного фонда по типам домов, по странам ЕС - 2005г., по США – 2007г.

Тип дома	Рыночный сектор	Социальный сектор
<i>Великобритания</i>		
Отдельно стоящие дома на 1 семью	10%	2%
Двухквартирные дома	19%	27%
Дома периметральной застройки	29%	29%
Многоквартирные дома (апартаменты)	37%	41%
<i>Нидерланды</i>		
Отдельно стоящие дома на 1 семью	41%	47%
Малоэтажные дома (1-4 этажа)	48%	42%
Многоэтажные дома	11%	11%
<i>США</i>		
Отдельно стоящие дома на 1 семью	39%	16%
Многоквартирные (2-4 квартир) дома	21%	20%
Многоквартирные (5-9 квартир) дома	12%	17%
Многоквартирные (10-49 квартир) дома	21%	25%
Многоквартирные (50 и более квартир) дома	7%	22%

Источник: по странам ЕС - www.simple2rent.co.uk, по США - Joint Center for Housing Studies of Harvard University

Структура спроса

В рыночном секторе арендаторы большей частью представляют собой неполные семьи.

Таблица 4. Типы арендаторов в рыночном секторе, 2005г.

Тип арендатора	Доля в общем объеме рыночного сектора
<i>Великобритания</i>	
Одинокие	32%
Пары без детей	25%
Пары с детьми	15%
Родители-одиночки	11%
Прочие, сост. из нескольких человек домохозяйства	17%
<i>Швеция</i>	
Одинокие не пенсионеры	47%
Одинокие пенсионеры	15%
Пары без детей, не пенсионеры	13%
Пары без детей, пенсионеры	5%
Родители-одиночки	8%
Пары с детьми	11%
<i>США</i>	
Пары без детей	13%
Пары с детьми	15%
Родители-одиночки	14%
Прочие семьи	9%
Одинокие	37%
Прочие, сост. из нескольких человек домохозяйства	12%

Источник: по Великобритании - www.simple2rent.co.uk, по Швеции - www.lse.ac.uk, по США - Joint Center for Housing Studies of Harvard University

Ценообразование

Уровень арендных ставок в социальном секторе повсеместно регулируется. В рыночном секторе страны постепенно приходят к свободно устанавливаемым ставкам (полностью от регулирования отказались, например, в Великобритании, Ирландии, Венгрии).

Таблица 5. Арендные ставки по странам и секторам.

Страна	Актуальность данных	Рыночный сектор		Социальный сектор / средние арендные ставки
		Регулирование	Средние арендные ставки	
Австрия		Регулируемое ценообразование на основе издержек	На 10% выше, чем в социальном секторе	н/д
Дания	2006	Регулируемое ценообразование	82 евро за кв. м в год.	Прим. 80 евро за кв. м в год
Германия	2006	На новые объекты ставки устанавливаются свободно, но их рост регулируется	н/д	48-84 евро за кв. м в год.
Франция	2005	На новые объекты ставки устанавливаются свободно, но их рост регулируется	134 евро за кв. м в год (242 евро в Париже)	48-96 евро за кв. м в год (верхняя граница – верхний сегмент соц. жилья в Париже)
Швеция	2004	Ставки ограничиваются уровнем, установившимся в социальном секторе	1085 шв. крон за кв. м в год (в крупных городах – 1233 шв. крон)	1001 шв. крон за кв. м в год (в крупных городах – 1156 шв. крон)
Нидерланды	2002	Регулируемое ценообразование	5 тыс. евро в год (36% квартирного фонда сектора - объекты с арендными ставками менее 4 тыс. евро, 21% - более 6,5 тыс. евро)	4,2 тыс. евро в год
Ирландия	2004	Рыночное ценообразование с 1981г.	В 2000г. арендные платежи составляли 20% совокупных расходов домохозяйств	1,9 тыс. евро в год
Англия	2008	Рыночное ценообразование с 1988г.	7,3 тыс. фунтов ст. в год (квартиры с 1 спальней – 5,4 тыс. ф. ст.)	н/д

Источник: www.lse.ac.uk (по Великобритании также www.rentright.co.uk)

Услуги управляющих агентов / управляющих компаний

Оплата домовладельцем услуг агента (или управляющей компании), организующего процесс сдачи квартир в жилом комплексе, зависит от объема выполняемых функций.

Таблица 6. Базовые уровни вознаграждения за управление сдаваемым в аренду объектом в Великобритании.

Вид агента	Функции	Вознаграждение
Агент, сдающий объект	Маркетинг, поиск и проверка арендаторов, подготовка соглашения с арендатором, инвентаризация (опись) сдаваемого имущества	от 10% арендной ставки
Агент, управляющий объектом (управляющая компания)	Полный спектр управленческих услуг, т.е. маркетинг, поиск и проверка арендаторов, подготовка соглашения с арендатором, инвентаризация (опись), кредитные проверки, сбор арендной платы, оплата счетов, регулярные проверки состояния квартир, контроль ремонтных работ	от 15% совокупного арендного дохода

Источник: www.primelocation.com

Наиболее распространенной схемой является не выплата комиссионного вознаграждения, а процент от совокупного арендного дохода, так как в этом случае агент/УК мотивируется не только повышать продажи, но и снижать оборачиваемость (частоту смены арендаторов), а также контролировать своевременность внесения арендной платы.

При найме управляющей компании помимо обычно практикуемой оплаты в процентах от дохода также может выплачиваться стартовое вознаграждение в размере ½-1 месячного рентного дохода (Источник – www.allexperts.com).

Для выполнения перечисленного выше широкого перечня функций управляющие компании используют два уровня оперативного управления – менеджеров объектов и управляющих недвижимостью.

- Менеджер объекта (если сам живет на объекте – менеджер-резидент). Следит за повседневной эксплуатацией объекта (эксплуатация механических и электрических систем), **отвечает за коммуникации с жильцами** (в т.ч. в некоторых случаях и за сбор арендной платы), демонстрирует объект потенциальным жильцам. Ведет отчетность по объекту, выполняет план, утвержденный управляющим. В США на объектах от 16 квартир менеджер должен наниматься с условием присутствия на данном объекте в течение всего рабочего дня.
- Управляющий недвижимостью. Промежуточное звено между собственником и персоналом объекта. Управляет объектом как **материальным активом**, отвечает за его физическое состояние и увеличение его стоимости (генерируемого чистого операционного дохода). Контролирует работу менеджеров объектов, сторонних организаций (находящихся на аутсорсинге). Выполняет план (финансовый, маркетинговый, капитальный и т.д.), утвержденный владельцем для данного объекта.

Анализ доходов и расходов на рынке аренды жилья

Ниже приведены данные, опубликованные Национальной ассоциацией рентного жилья США (National Apartment Association) в аналитическом отчете по результатам ежегодного общенационального исследования ключевых показателей деятельности отрасли. В исследовании принимали участие крупнейшие управляющие компании США – члены НАА, предоставившие информацию по 3,7 тыс. доходных жилых объектов (в т.ч. 450 «субсидируемым»), насчитывающим 916 тыс. квартир.

Исследование проводилось в разрезе следующих параметров жилья:

- рыночный сектор / субсидируемое жилье;
- малоэтажные дома (garden properties) / многоэтажные дома;
- с индивидуальными счетчиками / с общими счетчиками.

В дальнейшем представлены данные по двум сегментам, образованным пересечением указанных выше параметров:

- рыночный сектор / многоэтажные дома / с индивидуальными счетчиками;
- рыночный сектор / многоэтажные дома / с общими счетчиками.

Сегмент «рыночный сектор / жилье с индивидуальными счетчиками»

В сегменте «рыночный сектор / многоэтажные дома / с индивидуальными счетчиками» были получены следующие результаты:

Таблица 7. Базовые параметры жилых объектов в рыночном сегменте многоэтажных домов с индивидуальными счетчиками. США, 2007г.

Показатель	Значение
Количество исследованных жилых объектов	160
Среднее количество квартир в жилом объекте	232
Средняя площадь квартиры, кв.м.	82
Оборачиваемость	58%

Под оборачиваемостью понимается доля квартир, из которых арендаторы съехали в течение отчетного периода (12 месяцев). 59% - самый низкий уровень оборачиваемости за всю историю данного исследования (самый высокий уровень – 69% был достигнут в 1990г.).

Следующие результаты (Таблица 8) характеризуют доходную составляющую деятельности по сдаче в аренду квартир в указанном сегменте:

Таблица 8. Структура формирования доходной части от аренды жилья в рыночном сегменте в многоквартирных домах с индивидуальными счетчиками. США, 2007г.

Показатель	\$ на квартиру в год	\$ на кв. м	% от СПД
Совокупный потенциальный доход - СПД	15 923	194	100,0%
Фактически собранные арендные платежи	14 458	176	90,8%
Потери заполняемости			6,6%
Потери сбора платежей			0,3%
Потери из-за скидок			2,2%
Прочие доходы	1 031	13	6,5%
Итого доходы	15 490	189	97,3%

Под совокупным потенциальным доходом понимается возможная суммарная арендная плата от всех сдаваемых квартир (фактически сданных и не сданных).

В статье «Прочие доходы» просуммированы выставленные счета за такие допущения, как прачечная, кабельное ТВ, интернет и связь, паркинг, автоматы и т.д.

Структура связанных со сдачей квартир операционных расходов в указанном сегменте такова:

Таблица 9. Структура операционных расходов при сдаче квартир в аренду в рыночном сегменте в многоквартирных домах с индивидуальными счетчиками. США, 2007г.

Показатель	\$ на квартиру	\$ на кв. метр	% от СПД
Зарплаты и расходы, связанные с персоналом	1 274	15	8%
Страхование	294	4	1,8%
Налоги	1 681	21	10,6%
Коммунальные платежи	505	6	3,2%
Вознаграждение за управление	546	7	3,4%
Административные расходы	315	4	2,0%
Маркетинг	246	3	1,5%
Услуги сторонних организаций	354	4	2,2%
Текущий ремонт и эксплуатация	569	7	3,6%
Итого операционные расходы	5 785	71	36,3%

В статью расходов, связанных с персоналом, помимо начисленной зарплаты также вошли социальное, медицинское и пенсионное страхование, подоходный налог, больничные, бонусы, скидки на жилье, переработки и прочие выплаты.

Налоги, связанные с недвижимостью и личными правами собственности выделены в статью «Налоги».

Под вознаграждением за управление понимается гонорар, выплачиваемый домовладельцем управляющему агенту / компании.

В административные расходы были включены оплата услуг колл-центра, услуги менеджера-резидента, транспортные расходы, банковские сборы, судебные издержки, услуги провайдеров связи / интернета, расходы на канцелярию, спецодежду, членские взносы, подписку, обработку информации и составление отчетов и т.п.

В статье «Маркетинг» были объединены расходы на все виды продвижения, выпуск брошюр и руководства для жильцов, изготовление вывесок, презентационной продукции и т.д.

К услугам сторонних организаций отнесены благоустройство территории, охрана, уборка снега, вывоз мусора и т.п.

Общие ремонтные работы, спецодежда, незначительные малярные / столярные / водопроводные/ слесарные работы, уборка помещений отнесены к «Текущему ремонту и эксплуатации».

Таким образом, чистый операционный доход в сегменте, рассчитываемый как разница между фактически собранными арендными платежами и итоговыми операционными расходами, находится на следующем уровне:

Таблица 10. Показатели прибыльности арендной деятельности в рыночном сегменте в многоквартирных домах с индивидуальными счетчиками. США, 2007г.

Показатель	\$ на квартиру	\$ на кв. метр	% от СПД
Доходы	15 490	189	
Расходы	5 785	71	
Чистый операционный доход (ЧОД)	9 705	118	60,9%
Капитальные затраты	1 055	13	6,6%

ЧОД направляется на обслуживание долга и капиталовложения, а оставшаяся часть составляет прибыль домовладельца.

К капитальным затратам были отнесены расходы на такие единовременные операции как асфальтирование и мощение, обустройство паркинга, оборудование бассейна, прачечной, сушилки, тренажерного зала, настил ковролина в холлах, навешивание жалюзи и т.п.

Наименьшее в данном сегменте соотношение операционных расходов и СПД было выявлено в категориях «5-9-летние дома», а также «100-249-квартирные дома».

Ниже приведен средний в сегменте уровень² управленческого вознаграждения по категориям домов.

Таблица 11. Средний уровень управленческого вознаграждения по типам домов в рыночном сегменте с индивидуальными счетчиками. США, 2007г.

Категория жилья	\$ на квартиру	% от СПД	% от операционных расходов
<i>По сроку эксплуатации здания</i>			
Дома 0-4 года	352	3,1	8,5
Дома 5-9 лет	331	2,7	7,4
Дома 10-19 лет	322	2,9	7,7

² Средний уровень был рассчитан с учетом малоэтажных объектов, входящих в сегмент «рыночный сектор / жилье с индивидуальными счетчиками».

Категория жилья	\$ на квартиру	% от СПД	% от операционных расходов
Дома старше 20 лет	352	3,6	8,5
<i>По числу квартир в здании</i>			
Дома до 100 квартир	451	4,6	10,8
Дома 100-249 квартир	356	3,4	8,3
Дома 250-499 квартир	325	3,0	7,8
Дома 500 квартир и более	345	3,3	8,4

Сегмент «рыночный сектор / жилье с общими счетчиками»

В сегменте «рыночный сектор / многоэтажные дома / с общими счетчиками» получены несколько отличные результаты, а именно отмечен более низкий уровень оборачиваемости:

Таблица 12. Базовые параметры жилых объектов в рыночном сегменте с общими счетчиками. США, 2007г.

Показатель	Значение
Кол-во жилых объектов	115
Ср. кол-во квартир в жилом объекте	271
Ср. площадь квартиры, кв.м	82
Оборачиваемость	44%

В данном сегменте отмечается более высокий уровень дохода в пересчете на квартиру и на квадратный метр.

Таблица 13. Общая структура формирования доходной части от аренды жилья в рыночном сегменте в многоэтажных домах с общими счетчиками. США, 2007г.

Показатель	\$ на квартиру	\$ на кв. метр	% от СПД
Совокупный потенциальный доход (арендные платежи) - СПД	19 031	232	100%
Фактически собранные арендные платежи	17 008	207	89,4%
Потери заполняемости			7,9%
Потери сбора платежей			0,6%
Потери из-за скидок			2,2%
Прочие доходы	1 155	14	6,1%
Итого доходы	18 163	222	95,4%

В структуре операционных расходов значительно больший удельный вес имеют коммунальные платежи.

Таблица 14. Структура операционных расходов при сдаче квартир в аренду в рыночном сегменте в многоэтажных домах с общими счетчиками. США, 2007г.

Показатель	\$ на квартиру	\$ на кв. метр	% от СПД
Зарплаты и расходы, связанные с персоналом	1 665	20	8,7%
Страхование	441	5	2,3%
Налоги	1 780	22	9,4%
Коммунальные платежи	1 529	17	8%
Вознаграждение за управление	659	8	3,5%
Административные расходы	530	6	2,8%
Маркетинг	279	3	105%

Показатель	\$ на квартиру	\$ на кв. метр	% от СПД
Услуги сторонних организаций	590	7	3,1%
Текущий ремонт и эксплуатация	736	9	3,9%
Итого операционные расходы	8 209	100	43,1%

Таблица 15. Показатели прибыльности арендной деятельности в рыночном сегменте в многоквартирных домах с общими счетчиками. США, 2007г.

Показатель	\$ на квартиру	\$ на кв. метр	% от СПД
Доходы	18 163	222	
Расходы	8 209	100	
Чистый операционный доход	9 954	122	52,3%
Капиталовложения	2 156	26	11,3%

Настоящая аналитическая записка подготовлена при финансовой поддержке

ООО "ТКДом Гатчина" (<http://www.tkdom.ru>)

Правовая информация

Авторские права на текст отчета принадлежат ЗАО «Решение». Несанкционированное копирование, распространение, а также публикация текста отчета запрещены. Разрешается использование/цитирование оригинальных фрагментов отчета в средствах массовой информации с обязательным указанием авторства ЗАО «Решение».

Настоящий отчет выражает независимое мнение ЗАО «Решение». Данные, содержащиеся в отчете, носят информационный, а не рекомендательный характер. ЗАО «Решение» не несет ответственность за использование информации, содержащейся в отчете, а также за возможные убытки от любых сделок, совершенных на её основании.

Отчет основан на информации, которой располагало ЗАО «Решение» на момент его выхода. ЗАО «Решение» приложило максимум усилий для проверки достоверности данных, включенных в отчет, однако, не несет ответственности за их исчерпывающую полноту и точность. ЗАО «Решение» не берет на себя обязательство корректировать отчет в связи с утратой актуальности содержащейся в нем информации, а также при выявлении несоответствия приводимых в отчете данных действительности.

Контактная информация



<http://decision.ru>, e-mail: ask@decision.ru

Тел.: (812) 331 2738, 331 2739

Адрес: 199034, Санкт-Петербург, 14-я линия В.О., д.7, оф. 6.1.1.

Контактные лица: Александр Батушанский - генеральный директор,
Владимир Сократилин – исполнительный директор,
Виталий Калашник – руководитель направления исследования
промышленных рынков.