

УДК 332.855
JEL L85

М. С. Садов'як

аспірант

ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: doktorantura_ubs@ukr.net

ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-9323-1304>

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДОХІДНИХ БУДИНКІВ

Подано теоретичне обґрунтування дохідних будинків з позицій їхнього функціонування як інвестиційних проєктів, а також як конкретного механізму розв'язання проблем на ринку оренди житлової нерухомості. Визначено, що дохідний будинок – це інвестиційний проєкт, управління яким передбачає повне або часткове надання в тимчасове користування власником житлових і нежитлових приміщень фізичним і юридичним особам із різним рівнем доходу на засадах комерційного та соціального найму, з метою отримання доходу власником за рахунок орендної плати та відшкодування вартості додаткових послуг або досягнення соціального ефекту (з правом подальшого викупу за доступною ціною). Визначено, що дохідні будинки повинні відрізнятися від житла, наданого в оренду на умовах соціального або комерційного найму, професійним рівнем управління та наданням мешканцям-орендарям високого рівня житлово-комунального обслуговування. Також важливою відмінністю є те, що проєктування, будівництво та експлуатація дохідного будинку забезпечують дохід і ліквідність протягом усього терміну його експлуатації. Виявлено, що в Україні відсутня цілісна модель управління дохідними будинками, а також конкретні шляхи розв'язання проблем на ринку оренди житлової нерухомості.

Ключові слова: дохідний будинок, інвестиційний проєкт, нерухомість, оренда, управління.

Sadovyak M. THEORETICAL BASES OF OPERATING HOUSES FUNCTIONING

The article presents the theoretical substantiation of profitable houses from the point of view of their functioning as investment projects, as well as a concrete mechanism for solving problems in the residential real estate rental market. The author states that an income house is an investment project, the management of which involves full or partial temporary use by the owner of residential and non-residential premises to individuals and legal entities with different income levels on the basis of commercial and social employment, in order to obtain income by the owner at the expense of rent and the reimbursement of the cost of additional services or the achievement of a social effect (with the right to further redemption at an affordable price). It has been determined that income houses should differ from housing rented out on social or commercial hiring grounds, professional level of management and provision of high-level housing and communal services to tenants. Another important difference is that the design, construction and operation of an income house provide revenue and liquidity throughout its lifetime. It is revealed that in Ukraine there is no integral model of the management of income houses, as well as concrete ways of solving problems in the residential real estate market. The main advantages of a profitable home are determined: an income house is an affordable dwelling that any person can easily rent out for a short time, based on the conditions of comfort and own financial capabilities; the tenant, paying the rent, is not worried about the condition of the premises, and the problems that arise in the process of managing the income house; this type of housing does not restrict freedom of movement of a person, and change the place of residence (for example, in search of work) is simple enough; a resident of a profitable home does not own real estate, therefore, it does not risk losing it; high level of comfort of living and quality of service as a result of competition of homeowners; functioning of profitable houses is a profitable business, which ensures replenishment of city budgets by paying the corresponding taxes; ensuring effective management of a house of wealth, lack of problems with non-payment; the tenant retains the right to participate in state and local housing programs; all relationships between the tenant and the homeowner are documented, and the lodger is provided with stable and unchanged conditions; a resident gets a ready-to-live room with all the necessary equipment and furniture, getting rid of the need to buy personal belongings for everyday life, as well as making large purchases that make it difficult to move if this is necessary.

Keywords: revenue house, investment project, real estate, lease, management.

Постановка проблеми. Для України однією з найважливіших проблем, які вимагають негайного розв'язання, досі залишається проблема забезпечення потреби громадян у житлі. Розв'язання цієї проблеми ще більш ускладнюється через низький рівень доходів значної частини населення, що потребує поліпшення або придбання житла, а також через слабкий розвиток комунальної та інженерної інфраструктури. Наявний ринок житла насичений комфортним житлом категорій елітного класу, бізнес-класу і навіть економ-класу,

однак вартість такого житла істотно відрізняється за регіонами і, зазвичай, у регіонах з низьким обсягом забудови (пропозиції) та/або надмірно високим попитом перевищує середні ринкові ціни. Проблеми забезпечення населення житлом, підвищення рівня зайнятості та мобільності трудових ресурсів можуть бути розв'язані комплексно за допомогою будівництва дохідних будинків. Обмежувальним фактором є брак достатніх обсягів інвестицій у такі будинки, оскільки, як показує досвід їх будівництва і експлуатації,

термін окупності є вищим, а рентабельність – нижчою, ніж в інших сферах діяльності, тим більше, що наявні методи (механізми) залучення інвестицій не дають потрібного ефекту. Така ситуація стримує активність інвесторів і використання наявного інвестиційного потенціалу. Звідси виникає потреба створення методів залучення інвестицій у будівництво та експлуатацію дохідних будинків, підвищення їхньої рентабельності та зниження термінів окупності. Попри значну кількість наукових праць у сфері проблематики фінансування житлового будівництва, в Україні відсутня цілісна організаційно-економічна модель управління дохідними будинками, а також конкретні шляхи розв'язання проблем на ринку оренди житлової нерухомості.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми, пов'язані з дослідженням, розробленням і реалізацією теорій інвестицій та джерел фінансування інвестиційної діяльності, фінансуванням будівельної галузі, оцінкою ефективності інвестицій у житловий комплекс, соціальною політикою, знайшли відображення у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників: Р. Харрода, Г.С. Харрісона, А. Сміта, Дж. Стігліца, А. Вайсс, Дж. С. Мілля, А. Маршалла, Е. Дж. Долана, Д. Ліндсея, Дж. М. Кейнса, Ф. Модільяні, М. Міллера, Ф. Мишкіна, А. Грінспена, Дж. Тобіна, Дж. К. Ван Хорна, К. Паливоди, В. Федоренка, В. Базилевича, А. Пересади, О. Євтуха, В. Савича, Т. Майорової та ін. Однак в їхніх роботах практично не розглядаються теоретико-методологічні засади функціонування та прикладні аспекти організації дохідних будинків як джерела реалізації фінансово-кредитних відносин на ринку оренди нерухомості, а також фінансування інвестиційних проектів, пов'язаних із будівництвом дохідних будинків та управління ними. Тому потрібно визначити сутність дохідних будинків і розкрити принципи їх функціонування.

Метою статті є розкриття теоретичних аспектів функціонування дохідних будинків як інвестиційних проектів.

Основні результати дослідження. Попри значну кількість наукових праць у сфері проблематики фінансування житлового будівництва, в Україні відсутнє теоретичне обґрунтування дохідних будинків з позицій їх функціонування як інвестиційних проектів, а також як конкретного механізму розв'язання проблем на ринку оренди житлової нерухомості.

У Великій енциклопедії дохідний будинок визначається як «тип архітектурної споруди, багатоквартирний житловий будинок, побудований для здачі квартир в оренду». На теренах країн СНД і в Україні цей термін використовується здебільшого для позначення типу житлової нерухомості, призначеної для надання в оренду на тривалий термін.

Зарубіжна економічна наука пропонує погляд на це поняття з протилежного боку: житлова нерухомість як один із сегментів комерційної (дохідної) нерухомості поряд з офісною, торговельною, складською [1]. В Україні виділяють два основні типи нерухомості: житлова і комерційна. Цей поділ ґрунтується одночасно на двох принципах: за типом використання і за типом

отримання доходу. Так, під житловою розуміють нерухомість, призначену для проживання людей, у той час як під комерційною мається на увазі нерухомість, призначена для ведення господарської діяльності організаціями (традиційно: офісна, торговельна, складська). Цей же поділ передбачає принципово різні схеми капіталізації об'єктів нерухомості через усталені особливості ринку нерухомості. Так, житлову нерухомість, здебільшого, будують виключно на продаж, а комерційна нерухомість призначена для отримання довгострокового грошового потоку від оренди, тобто надання в оренду. Очевидно, що такий поділ зовсім випускає тип житлової нерухомості, призначеної для надання в оренду. Такий теоретичний недолік є наслідком відсутності такого формату нерухомості в сучасній вітчизняній економіці. Класична зарубіжна література з економіки нерухомості принципово не відрізняє житлову або комерційну нерухомість, якщо мовиться про надання в оренду: хто формує грошовий потік від оренди (мешканці-орендарі або фірми-орендарі), – фінансових відмінностей немає [2; 3]. Історично цей тип нерухомості склався в Європі до середини XIX століття, а вже на початку XX століття дохідні будинки стали одним з основних типів житла у великих містах багатьох розвинутих країн.

Українська дослідниця Г. П. Кондрашова стверджує, що всі міські житлові будинки в сучасних зарубіжних розвинених країнах (Західна Європа, США, Канада, Австралія) можна розділити на дві групи: приватний односімейний будинок (будинок для однієї сім'ї, котедж), багатоквартирний будинок. У середньому в містах Західної Європи частка приватних односімейних будинків становить близько 30% усього житлового фонду, у країнах Південної Європи їх дещо більше – до 40%, у США і Канаді ще більше – до 50%. У великих містах частка цього сектору житлових будинків є нижчою, а в невеликих – вищою, хоча всюди частка приватних односімейних будинків у структурі міського житла становить значну величину.

Багатоквартирний будинок – це будинок із декількох квартир (від двох до сотень і навіть тисяч), у яких живуть не пов'язані родинними зв'язками сім'ї. У даний час у сучасних зарубіжних розвинених країнах відомі три види багатоквартирних будинків, що розрізняються формою власності та управління: приватний дохідний будинок (приватна форма власності), кондомініум, кооператив (колективна форма власності), муніципальний орендний будинок [державна (муніципальна) форма власності]. Існують ще багатоквартирні будинки, що перебувають у власності та управлінні деяких фірм, організацій і відомств, квартири в яких надають в оренду службовцям цих організацій (службове житло, гуртожитки для студентів, казарми для солдатів і поліцейських і т. д.).

Так, на думку Г. П. Кондрашової, приватний дохідний будинок передбачає наявність будинку у приватній власності (у приватної особи, фірми, банку) і надання квартир в оренду мешканцям за комерційними цінами без права приватизації. Цей захід є об'єктом малого, середнього і великого бізнесу, що приносить прибуток власникам нерухомості і надходження до бюджету,

а відносини між домовласником і наймачем регламентуються чинним законодавством [4, с. 19–20].

Дещо ширше визначення дохідного будинку подає М. В. Бойко, трактуючи його як індивідуально визначений будинок, який спеціально збудовано чи переплановано з метою отримання підприємницького доходу шляхом здавання квартир, частин квартир, кімнат за договорами найму та оренди в тимчасове користування фізичним та юридичним особам. Таке визначення є дещо ширшим від попередніх, оскільки: урахує націленість власника (орендодавця) на отримання підприємницького доходу (орендної плати); вказує на збереження права власника (орендодавця) на розпорядження майном; відображає тимчасовий характер відносин, у яких власність передають у володіння і користування (або тільки користування) орендареві (фізичній і/або юридичній особі); визначає можливість укладення договору найму чи оренди в рамках, установлених законодавством.

Таким чином, підбиваючи підсумки, зазначимо, що всі проаналізовані нами визначення дохідного будинку мають спільні риси: орієнтація на отримання доходу від здавання нерухомості, переважно житлової; тимчасове користування з відповідним набором послуг; необхідність укладення з орендодавцем відповідних угод. Однак, на нашу думку, із змісту цих визначень випущено такі принципові моменти: 1) обсяг площ, які здають в оренду; 2) варіанти управління дохідним будинком; 3) орієнтир на конкретні верстви населення; 4) можливість наступного викупу об'єкта нерухомості.

Обгрунтуємо більш детально наведені характеристики дохідного будинку, подані вище.

За способом використання нерухоме майно, у тому числі й будинки підприємства, поділяють на операційну та інвестиційну нерухомість. Операційна нерухомість – об'єкти нерухомості, які використовуються у

процесі господарської діяльності як її матеріальний базис, базова частина основних засобів, що забезпечують ведення бізнесу. Інвестиційна нерухомість – об'єкти нерухомості, що не використовуються в основній діяльності підприємства і виступають джерелом доходу без безпосереднього використання її як користувача.

Відмінності між операційною та інвестиційною нерухомістю викладено у Міжнародних стандартах фінансової звітності (МСБО 40). Під інвестиційною нерухомістю розуміють земельні ділянки, будівлі або їхні частини, що перебувають у розпорядженні власника або орендаря за договором фінансової оренди-лізингу з метою: отримання орендних платежів за договором орендної плати; доходів від приросту вартості капіталу. Таким чином, при ідентифікації нерухомого майна з метою обліку як інвестиційної нерухомості визначальною ознакою виступає мета придбання (використання).

До об'єктів інвестиційної нерухомості належать:

- земля, призначена для отримання вигоди від підвищення її вартості в довгостроковій перспективі, а не від продажу в короткостроковій перспективі;
- земля, подальше призначення якої на звітну дату поки що не визначене;
- будівля, споруда, що перебуває у власності організації (або утримується за договором фінансової оренди) і надана в оренду за одним або кількома договорами операційної оренди;
- будівля, споруда, яка не зайнята, але утримується для надання в оренду згідно з однією чи кількома угодами про операційну оренду;
- нерухомість, що будують або поліпшують для майбутнього використання як інвестиційну нерухомість.

Найбільш важливі аспекти відмінностей інвестиційної та операційної нерухомості узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльні характеристики інвестиційної та операційної нерухомості як об'єктів управління

Особливості і характеристики	Інвестиційна нерухомість	Операційна нерухомість
Цілі управління	Максимізація доходу та вартості нерухомості; підтримання технічного стану об'єкта нерухомості; мінімізація витрат на технічне обслуговування та експлуатацію; підвищення престижу власника; розвиток нерухомості	Забезпечення основної діяльності власника; підтримання технічного стану об'єкта нерухомості; мінімізація витрат на технічне обслуговування та експлуатацію нерухомості; розвиток майнового комплексу підприємства
Місце у структурі бізнесу	Центр прибутку	Центр витрат
Вихідна позиція при оцінці ефективності управління	Оцінюється як самостійний бізнес	Оцінюється як інфраструктура бізнесу
Показники, що відображають ступінь досягнення цілі	Величина чистого операційного доходу; величина реверсії; величина дисконтованих грошових потоків; приріст вартості нерухомості	Витрати на утримання та експлуатацію нерухомості у структурі собівартості; випуск продукції на одиницю площі; порівняння альтернативного доходу з фактичним
Інструменти управління	Договори оренди і довірчого управління; надання пакета послуг орендарям	Внутрішня оренда; угода про надання послуг; бенчмаркінг
Необхідні умови для ефективного управління	Наявність професійного управління	Виділення управління нерухомістю в самостійну функціональну область
Ключові права власності на об'єкти нерухомого майна	Розпорядження (можливість здавати об'єкт в оренду, передавати в управління, відчужувати)	Користування (можливість використання об'єкта відповідно до функціонального призначення)

Джерело: [5, с. 54].

У ситуації, коли один об'єкт використовується і як інвестиційна, і як операційна нерухомість, МСБО 40 пропонує таке рішення: якщо певні частини нерухомості можуть бути реалізовані незалежно одна від одної (або незалежно передані у фінансову оренду), то різні частини повинні враховуватись як різні об'єкти обліку; якщо ж таке розділення неможливе, то об'єкт може бути класифікований як інвестиційна нерухомість лише в разі, якщо порівняно незначна його частина призначена для виробництва або постачання товарів, надання послуг чи адміністративних цілей. Тому стосовно обсягів площ, які здають в оренду, на нашу думку, до дохідних будинків варто відносити не лише новозбудовані багатоквартирні будинки, в яких здають в оренду як суто всі житлові приміщення, так і нежитлові (складська, офісна і торгова нерухомість), а й будинки, у яких, поряд з орендою, може проживати власник і його сім'я (часткове здавання в оренду). Такі будинки теж правомірно вважати дохідними, оскільки, крім збереження ліквідності активу та утримання його в належному стані, власник чітко визначає ціль – отримання доходу від надання в оренду частини житлових і нежитлових приміщень.

Також слід зазначити, що квартири в таких будинках якісно відрізняються від звичайних квартир, які пропонують в оренду приватні особи. У таких будинках клієнтам практично завжди пропонують цілий набір додаткових послуг, наприклад: прибирання приміщень; консьерж; паркування; мийка автомобілів; охорона тощо. Оренда квартири чи іншого приміщення в дохідному будинку може бути дещо вищою, але наймачеві будуть гарантовані нормальні умови проживання, повний комплекс послуг з обслуговування приміщення, а також офіційний договір, який установлює права і відповідальність сторін. При цьому домовласник повинен постійно утримувати належний санітарно-технічний стан будинку і сплачувати податки з доходів від надання в оренду приміщень.

Що ж стосується ще одного аспекту, то дохідний будинок обов'язково повинен перебувати в управлінні, оскільки у процесі його функціонування виникає чимало питань, пов'язаних з інвестуванням коштів, пошуком орендарів (маркетингом), технічним обслуговуванням та експлуатацією. Відповідно управління дохідними будинками можуть здійснювати: домовласники (безпосереднє і господарське управління), об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (в окремих випадках), спеціалізовані компанії та фізичні особи на підставі укладених договорів (професійне або довірче управління).

Орієнтир на конкретні категорії орендарів передбачає здавання в оренду різних за ціною і якістю та спектром послуг житлових приміщень – бізнес-класу та економ-класу, що є характерним для комерційного найму. У межах соціального найму якість приміщень та умови проживання можуть відрізнятися від попереднього варіанта. Кожен дохідний будинок різного класу повинен бути розрахований на задоволення потреби у тимчасовому проживанні як мешканців, так і

ділових партнерів міста з різним рівнем доходу. Клас дохідного будинку визначається рівнем комфорту і послуг, що надаються. Умови проживання в такому будинку повинні вигідно відрізнятися від умов проживання в готелі або муніципальному житловому фонді. Світова практика свідчить, що оренда житлових приміщень різного класу на тривалий термін без права її вилучення у власника успішно конкурує на ринку нерухомості з купівлею-продажем і задовольняє потребу в житлі не менше ніж 50% учасників ринку.

Дохідні будинки повинні відрізнятися від житла, наданого в оренду на умовах соціального або комерційного найму, професійним рівнем управління та наданням мешканцям-орендарям високого рівня житлово-комунального обслуговування. Також важливою відмінністю є те, що проектування, будівництво та експлуатація дохідного будинку забезпечують дохід і ліквідність протягом усього терміну його експлуатації.

У зарубіжній практиці набули поширення так звані муніципальні дохідні будинки, приміщення яких здають в оренду переважно соціально незахищеним верствам населення на пільгових умовах. Щомісячну плату за таке житло встановлює раз на рік орган місцевого самоврядування, а її розмір не повинен перевищувати 3–5% відновлюваної вартості муніципального будинку. Також у зарубіжних країнах поширена практика функціонування дохідних будинків, які перебувають у власності приватних інвесторів, але держава в рамках певних соціальних програм компенсує власникам квартир різницю між ринковою та соціальною вартістю оренди. Більше того, держава заохочує будувати багатоквартирні будинки для оренди з подальшим правом викупу квартири. Здебільшого, такі проекти реалізуються в межах державних і муніципальних програм соціально-економічного розвитку, на засадах державно-приватного партнерства, а модель функціонування дещо подібна до схем фінансового лізингу.

Висновки. Таким чином, дохідний будинок – це інвестиційний проект, управління яким передбачає повне або часткове надання в тимчасове користування власником житлових і нежитлових приміщень фізичним і юридичним особам із різним рівнем доходу на засадах комерційного і соціального найму, з метою отримання доходу власником за рахунок орендної плати та відшкодування вартості додаткових послуг або досягнення соціального ефекту (з правом подальшого викупу за доступною ціною).

Усе це дає нам підстави сформулювати основні переваги дохідного будинку: дохідний будинок є доступним житлом, яке будь-яка людина може легко винайняти впродовж короткого часу, виходячи з умов комфорту і власних фінансових можливостей; орендар, сплачуючи квартплату, не турбується про стан приміщення, і проблеми, які виникають у процесі управління дохідним будинком; зазначений вид житла не обмежує свободу пересування людини, а змінити місце проживання (наприклад, у пошуках роботи) досить просто; мешканець дохідного будинку не володіє нерухомістю, тому не ризикує її втратити; високий

рівень комфорту проживання і якості обслуговування як результат конкуренції домовласників; функціонування дохідних будинків є прибутковим бізнесом, який забезпечує поповнення міських бюджетів шляхом сплати відповідних податків; забезпечення ефективного управління дохідним будинком, відсутність проблем із неплатежами; орендар зберігає своє право на участь у державних і місцевих житлових програмах; усі взаємовідносини між орендарем і домовласником обумовлюються документально, а квартирант забезпечується стабільними і незмінними умовами; квартирант отримує готове для проживання приміщення з усім необхідним обладнанням та меблями, позбавляючись від потреби купувати в особисту власність предмети побуту, а також здійснювати великі покупки, що ускладнюють переїзд, якщо в цьому виникне потреба.

Перелік переваг, якими володіють дохідні будинки, на цьому не вичерпується, однак вони мають і низку недоліків, а саме – прагнення домовласників постійно підвищувати ціну оренди і сувору регламентація проживання в такому будинку.

Список використаних джерел

1. Peiser Richard B., Frej Anne B. Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business. Second Edition. Washington, D. C.: ULI-the Urban Land Institute, 2003.
2. Schmitz Adrienne. Multifamily Housing Development Handbook. Urban Land Institute, 2000.
3. Schmitz Adrienne. Residential Development Handbook (Uli Development Handbook). Urban Land Institute, 2004. 3rd edition.

4. Кондрашова Г. П. Доходные дома: история становления и перспективы развития для решения жилищной проблемы России и Украины. Финансы, банки, инвестиции: научный вестник. 2013. № 3. С. 19–20.

5. Чубук Л. П. Класифікація нерухомого майна для потреб оцінки та управління. Економіка. Управління. Інновації. 2015. Вип. 3 (15). С. 54–69.

References

1. Peiser, Richard B., Anne B. Frej (2003). Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business. (Second Edition). Washington, D. C.: ULI-the Urban Land Institute.

2. Schmitz, Adrienne (2000). Multifamily Housing Development Handbook. Urban Land Institute.

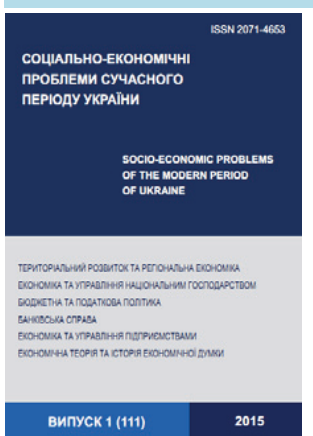
3. Schmitz, Adrienne (2004). Residential Development Handbook (Uli Development Handbook). Urban Land Institute.

4. Kondrashova, G. P. (2013). Dokhodnye doma: istoriya stanovleniya i perspektivy razvitiya dlya resheniya zhilishchnoy problemy Rossii i Ukrainy [Profitable houses: the history of formation and the development prospects for solving the housing problem of Russia and Ukraine]. *Naukovyy visnyk: Finansy, banky, investytsii – Scientific Bulletin: Finance, Banks, Investments*, 3, 19–20 [in Russian].

5. Chubuk, L. P. (2015) Klyasyfikatsiia nerukhomoho maina dlia potreb otsinky ta upravlinnia [Classification of real estate for the purposes of assessment and management]. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii – Economics. Management. Innovations*, 3 (15), 54–69 [in Ukrainian].

Надійшло 03.04.2018

**Proceedings of the
"SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS OF THE MODERN PERIOD OF UKRAINE"**



Proceedings of the "Socio-economic problems of the modern period of Ukraine" is a specialized scientific-practical edition based National Academy of Sciences of Ukraine and the Institute for regional studies of NAS of Ukraine.

The book highlights the results of studies of institutional and socio-economic problems of development of Ukraine at the macro, meso and micro levels, encouraging to published authors who carry out research work in various sectors of the economy.

The book "Socio-economic problems of the modern period of Ukraine" is included in the List of scientific professional publications of Ukraine in the field of economic sciences (Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine dated by 11.07.2016 №820).

The journal is included in the international scientometric database Index Copernicus, Poland - with 2014.

Site collection: www.zbirnyk.ird.gov.ua