

ОБОСНОВАНИЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ И ДЛЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ**Наталья Геннадьевна АБДУХАНОВА^{а*}, Алсу Рифгатовна ТАЗЕЕВА^б**

^а кандидат экономических наук, доцент кафедры экспертизы и управления недвижимостью, Казанский государственный архитектурно-строительный университет, Казань, Российская Федерация
ab-natali@yandex.ru
<https://orcid.org/0000-0002-8513-3106>
SPIN-код: 7041-3100

^б магистрант кафедры экспертизы и управления недвижимостью, Казанский государственный архитектурно-строительный университет, Казань, Российская Федерация
alsu8080808@mail.ru
ORCID: отсутствует
SPIN-код: отсутствует

* Ответственный автор

История статьи:

Получена 04.07.2018
Получена в доработанном виде 08.11.2018
Одобрена 23.11.2018
Доступна онлайн 29.03.2019

УДК 338.001.36

JEL: D14, D61, E22, E52

Аннотация

Предмет. Для решения актуальной на сегодняшний день жилищной проблемы предлагается строительство жилья для дальнейшей сдачи в аренду (доходные дома), так как ипотечное кредитование и иные способы приобретения жилья не всегда являются доступными для населения. Однако для массового развития фонда территориально-локального рынка арендного жилья в форме доходных домов требуются дополнительные усилия, связанные прежде всего с обоснованием привлекательности для населения и для инвестора.

Цели. Обоснование привлекательности арендного жилья для населения как наиболее доступного и рационального решения жилищного вопроса на основе сравнительного анализа ипотеки и аренды квартиры в доходном доме. Определение аспектов привлекательности строительства такого дома для институционального инвестора.

Методология. Использовались методы сравнительного и логического анализа.

Результаты. Получен наиболее приемлемый вариант решения жилищного вопроса. На основе анализа разработок различных ученых-экономистов выведена формула стоимости аренды жилья за квадратный метр, позволяющая застройщику окупить затраты на строительство и содержание доходного дома.

Выводы. Покупка является менее доступным механизмом повышения доступности жилья, поскольку ипотечное кредитование имеет ряд недостатков, а именно: выплата банку процентов, взимание различных страховых взносов, сборов и пр. Строительство доходных домов не является единственным способом решения жилищной проблемы, однако это существенно снизит напряженность и повысит доступность жилья для определенного сегмента.

Ключевые слова:

доступность жилья,
арендное жилье, доходный дом, привлекательность инвестирования, социальная эффективность

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2018

Для цитирования: Абдуханова Н.Г., Тазеева А.Р. Обоснование привлекательности арендного жилья для населения и для институциональных инвесторов // Финансы и кредит. — 2019. — Т. 25, № 3. — С. 709 — 720.
<https://doi.org/10.24891/fc.25.3.709>

Развитие общества обусловлено уровнем государства действовало стихийно и жизни населения, немаловажно для проводило не связанные между собой уровня качественное и недорогое жилье. мероприятия, которые лишь временно К сожалению, сегодня состояние рынка снимали напряженность в жилищной сфере жилищного строительства не соответствует и не справлялись с огромным объемом потребностям общества. Во многом такое проблем, накопленных в течение длительного положение сложилось из-за того, что времени.

Уже не первый год российские чиновники озабочены состоянием отечественного рынка аренды. Много говорилось о том, что стоимость аренды жилья в нашей стране весьма высока, и что необходимо менять эту ситуацию коренным образом. В 2016 г. правительство Российской Федерации разработало приоритетный проект «Ипотека и арендное жилье». Некоторые эксперты предполагали, что рынок аренды вторичного жилья вообще уйдет в прошлое, а останутся лишь арендные дома, где все желающие смогут снимать себе жилье за сравнительно небольшие деньги, но на деле все оказалось не так.

В числе проблем, требующих решения для дальнейшего развития рынка арендного жилья, следует отметить: неразвитость легального рынка арендного жилья; недостаточность финансовых ресурсов у органов местного самоуправления, к компетенции которых относится обеспечение жильем малообеспеченных граждан; низкая организация строительства и содержания муниципального жилищного фонда; отсутствие условий для строительства арендного жилья [1].

Несомненно, иметь жилье в частной собственности не является единственным возможным, приемлемым и желательным для всех групп домохозяйств. Это объясняется тем, что не на всех этапах жизненного цикла желательным является приобретение жилья в собственность [2]. Исходя из этого, жилищная политика государства должна принять к сведению и учитывать необходимость предоставления выбора жилья в различных секторах в целях обеспечения доступности жилья для всех граждан.

Для повышения доступности жилья в Республике Татарстан необходимо создать фонд арендного жилья, в том числе доходных домов.

Дополнительным условием для массового развития фонда арендного жилья в форме доходных домов на территориально-локальном рынке является обоснование привлекательности его для населения и для

институционального инвестора. Так как на территории России большая часть жилья находится в собственности, аренда квартиры вызывает у населения неоднозначные мнения [3].

Основными программами реализации жилищной политики являются: субсидии, ипотечные механизмы, государственно-частное партнерство при строительстве арендного жилья и социальная очередь на жилье. Проведем сравнительный анализ между наиболее доступными решениями: ипотекой и арендой.

Условия для расчета:

- квартира общей площадью 54 м²;
- стоимость 1 м² на июль 2018 г. — 71 905 руб.;
- семья из трех человек, которая входит в категорию льготной;
- первоначальный взнос составляет 800 тыс. руб.;
- срок кредитования — 10 лет.

Стоимость покупки квартиры при заданных условиях составляет 3 882 870 руб.

Широко распространенный в РФ вид ипотеки — социальная ипотека, предназначенная для определенных категорий граждан, а именно:

- многодетные семьи;
- неполные семьи, чей доход упал на 30%;
- инвалиды и семьи, воспитывающие детей-инвалидов;
- молодые семьи до 35 лет с детьми и без;
- некоторые категории врачей, учителей и ученых;
- работники научных муниципальных и госучреждений;
- трудящиеся наукоградов;
- военные-участники накопительной системы;

- ветераны боевых действий;
- молодые специалисты;
- работники культуры, соцзащиты и учреждений занятости населения;
- специалисты спортивных организаций;
- трудящиеся оборонно-промышленных комплексов;
- малоимущие¹.

Социальную ипотеку для молодых семей банки-партнеры Агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) реализуют на следующих условиях:

- 1) низкий уровень процентной ставки. максимально низкая процентная ставка составляет 7,55%; минимальный первоначальный взнос — от 10% стоимости приобретаемого жилого помещения;
- 2) субсидии молодым семьям, а также некоторым категориям бюджетников из бюджетов разных уровней на возмещение части стоимости приобретаемого в ипотеку жилья;
- 3) возможность отсрочки платежа или реструктуризации (в разных случаях от 1,5 до 3 лет);
- 4) уменьшение размера ежемесячного взноса на основе рефинансирования;
- 5) господдержка строительства и реализация по льготным ценам жилья эконом-класса определенным категориям граждан;
- 6) единовременные субсидии на улучшение жилищных условий, например — материнский капитал, военные сертификаты на приобретение жилья².

Рассчитаем величину ежемесячного платежа при покупке стандартной двухкомнатной квартиры по программе социальной ипотеки для молодой семьи. Первоначальный взнос по такой ипотеке составляет от 10% стоимости приобретаемого жилого помещения.

¹ Портал АИЖК «Социальная ипотека».
URL: <http://www.rtipoteka.ru/>

² Там же.

Рассмотрим случай, когда первоначальный взнос равен 800 тыс. руб., то есть 20,5% от цены квартиры (табл. 1)³.

В то же время анализ рынка недвижимости по данным стоимости базы объектов недвижимости «Домофонд» показал, что среднерыночная стоимость аренды аналогичной 2-комнатной квартиры в Казани в III кв. 2018 г. достигла показателя 22,3 тыс. руб. в месяц.

Согласно мнению экспертов, арендная плата в доходных домах должна быть на 30% ниже среднерыночных [4]. Таким образом, аренда 2-комнатной квартиры в доходном доме будет стоить 15 582 руб. (рис. 1).

Сопоставление ежемесячных затрат на аренду жилья и выплаты по ипотеке (рис. 1) показывает, что при равных начальных условиях социальная ипотека является менее доступным для молодых семей решением жилищного вопроса.

Далее проанализируем альтернативные выгоды в случае аренды квартиры в доходном доме. При предположении, что ежемесячный платеж в арендном доме по оценкам экспертов составляет 15 582 руб. в месяц, условия накопления денежных средств следующие:

- к моменту переезда в арендуемую квартиру капитал, предназначенный для первоначального взноса по ипотечному кредиту, составляет 800 тыс. руб.;
- ежемесячная сумма, которая не отдается как платеж за ипотеку и аккумулируется у участника аренды, равна 36 756 руб.

Вопрос наличия данных денег принципиально важен, так как при варианте с ипотекой выплата этой суммы каждый месяц соответствует оттоку денежных средств заемщика на протяжении всего срока ипотечного кредитования.

В течение года ежемесячно накапливаем разницу между предполагавшейся ипотекой и

³ Павичева А.Н. Как выбрать ипотечный кредит на новостройку // Волжская коммуна. 2013.
URL: <http://www.vkonline.ru/content/view/99204/kak-vybrat-ipotechnyj-kredit-na-novostrojku>

реальной арендой в доходном доме [5]. Таким образом, в настоящий момент времени и в будущем, из этих ежемесячных сумм вычитаем аренду квартиры в размере 15 362 руб., а оставшаяся часть суммы ежемесячно накапливается на покупку собственного жилья.

Расчет и итоги приведены в *табл. 2*.

Рассчитав таким образом накопления за 10 лет, мы получим сумму в размере 3 849 256 руб. Вместо ипотеки на 10 лет есть реальная возможность накопить полную сумму стоимости покупки квартиры.

Рассмотрим вариант, при котором вместо простого накопления денежные средства будут внесены на обычный депозитный вклад в банке по ставке 10% годовых с ежегодной отсрочкой вклада с капитализацией процентов и добавлением к ним накоплений (*табл. 3*).

Сравнительный анализ показал, что если брать социальную ипотеку, то общая сумма затрат за 10 лет составляет 4 410 952 руб. Если воспользоваться вариантом аренды квартиры в доходном доме с последующей покупкой жилья за счет своих сбережений за 10 лет, то сумма сбережений составит 3 849 256 руб. С помощью этой суммы можно купить жилье по рыночной стоимости. Однако этот вариант имеет недостаток, не учитывает изменение цен на рынке недвижимости за прошедший период, и мы не можем точно сказать, будет ли возможна покупка жилья, соответствующего изначальным характеристикам.

Для увеличения своей выгоды существует вариант, по которому накопления владельца ведутся на депозитном счете банка под 10% годовых. При таком варианте за 10 лет можно накопить на покупку собственной квартиры 5 745 950 руб. Результаты сравнительного анализа показаны на *рис. 2*.

Также для работников бюджетной сферы (работники государственных медицинских учреждений, учителя и т.д.) есть предложения с частичной компенсацией затрат на арендную плату за счет средств государства, что позволит значительно снизить ежемесячные

затраты семьи и уменьшить срок накопления необходимой суммы для приобретения собственного жилья.

Доходный дом имеет отличия от постоянного жилья по двум параметрам:

- смена жильцов на одной и той же площади. Следовательно, от частой смены жильцов меняются и требования к конфигурации и функциональному назначению помещений;
- временное нахождение жилья в данном доме, отсюда — более высокие требования к внутридомовому сервису и объектам инфраструктуры [6].

Для оценки эффективности создания фонда арендного жилья в РТ рассчитаем величину арендной платы, позволяющую застройщику окупить затраты на строительство и содержание доходного дома в течение 10 лет.

Методика оценки стоимости аренды жилья представлена в методических разработках⁴. Досконально проработав расчет стоимости аренды жилья, мы пришли к решению ее видоизменить. В формулу расчета были добавлены нормативный срок окупаемости проекта и поправка на величину риска. Данные переменные не могут быть оставлены без внимания, так как временной разрыв и увеличение или снижение рисков напрямую влияют на платежеспособность арендатора. Размер арендной платы 1 м² будет включать затраты на текущий и капитальный ремонт здания для поддержания его потребительских свойств, расходы на погашение кредита.

$$ЦН = \left(\frac{ЗУ + АП}{Пл. \cdot 12} + \frac{СС_{кв.м}}{T} \right)^{\frac{1}{(1+D)^T}}, \quad (1)$$

где *ЦН* — цена платы за найм 1 м² жилья;

ЗУ — затраты на содержание имущества и коммунальные услуги в год;

⁴ Сычева И.И., Алехина Л.В. Оценка эффективности создания фонда арендного жилья как отдельного бизнеса в Белгородской области // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества. Материалы III Международной научно-практической конференции / под ред. Е.В. Никулиной. Белгород: Белгород, 2015. С. 37–45.

D — ставка дисконтирования, поправка на величину риска;

$СС_{кв.м}$ — затраты на строительство 1 м² жилья;

T — нормативный срок окупаемости проекта;

$Пл.$ — площадь дома.

$$АП = СК \frac{ПС}{1 - (1 + ПС)^{-КП}}, \quad (2)$$

где $АП$ — годовой аннуитетный платеж по кредиту;

$ПС$ — процентная ставка за период начисления;

$СК$ — первоначальная сумма кредита;

$КП$ — количество периодов.

Расчеты производятся по смете строительства 18-этажного дома (156 квартир) в Казани с общей площадью здания 14 102 м², себестоимость строительства которого составляет 274 682 тыс. руб., (26 695 руб./м²).

Будем исходить из предположения, что на строительство дома застройщику необходимы заемные средства в размере 70% от стоимости проекта, следовательно:

– заемные средства составят 192 277 987 руб.;

– собственные средства — 82 404 851 руб.

Условия кредитования организаций в целях строительства жилых домов в Республике Татарстан:

- средняя процентная ставка — 16%;
- срок кредитования до 10 лет.

$$АП = 192\,277\,987 \frac{0,16}{1 - (1 + 0,16)^{-10}} = 3\,480\,144 \text{ руб. в год.}$$

Затраты на содержание имущества и коммунальные услуги примем по тарифам одной из управляющих компаний Казани, к примеру — ООО «УК ЖК».

$ЗУ = 14\,591\,181$ руб.

По методу оценки риска на основе экспертных оценок D (ставка дисконтирования, поправка на величину риска) примерно равняется 40% [7]. Определим стоимость найма 1 м²:

$$ЦН = \left(\frac{14\,591\,181 + 3\,480\,144}{14\,102 \cdot 12} + \frac{26\,695}{10} \right)^{(1+0,4)^{-10}} = 448 \text{ руб.}$$

Стоимость найма 1 м² составила 448 руб. Следует отметить, что средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры варьируется от 300 до 400 руб. за м², на теновом рынке РТ, что меньше расчетной стоимости одного м² в арендном доме. Такая разница в ценах существенно снижает конкурентоспособность.

Необходимо обратить внимание на еще одну проблему — высокую стоимость квадратного метра жилья и медленно растущие доходы населения. Минэкономразвития России ожидает увеличения реальных доходов населения по итогам 2018 г. на 3,4%⁵. Эксперты Аналитического центра Группы компаний SRG проанализировали динамику средней стоимости вторичного рынка жилой недвижимости за первые три квартала 2018 г. В анализе участвовали 193 города. По итогам анализа рынок жилья в городах-миллионниках в основном демонстрирует рост средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости. Лидирующие позиции по темпу роста занимают Казань (7,8%), Новосибирск (5,6%) и Санкт-Петербург (4,9%). При этом в трех городах зафиксировано падение цен на недвижимость: Ростове-на-Дону (–0,5%), Челябинске (–0,8%) и Москве (–2,4%).

Рост покупательской способности граждан важен как элемент экономического подъема. Подъем покупательской способности в жилищной сфере невозможен без формирования платежеспособного спроса через повышение доступности жилья для населения.

Существенным критерием привлекательности инвестирования для институционального инвестора является эффективность его

⁵ ВШЭ: Рост реальных доходов населения в 2018 г. нельзя назвать устойчивым. URL: <https://1prime.ru/finance/20181004/829299510.html>

участия в проекте [8, 9]. Иными словами, инвестору интересны те проекты, которые не только финансово реализуемы, но и финансово эффективны для сопоставления с альтернативными инвестициями [10].

Повышения коммерческой эффективности инвестиционных проектов можно добиться путем внесения в них изменений. Для повышения доходности дома возможно включение в структуру доходного дома нежилых помещений на первых этажах здания. К таким помещениям можно отнести прачечные, химчистки и прочие службы, оказывающие бытовые услуги, а также комплекс различных дополнительных и спортивно-развлекательных услуг [11, 12].

Инвестирование в доходный дом привлекательно для населения в аспекте улучшения качества жизни и качества жилья, а для институционального инвестора — с точки зрения экономической эффективности инвестиций.

Таким образом, несмотря на то что строительство доходных домов является важным направлением формирования рынка

доступного жилья, развитие рынка арендного жилья сталкивается с множеством проблем, которые во многом связаны с несовершенством законодательной базы, с недостаточно проработанными теоретической и методической частями.

Для того чтобы бизнес и государство взаимодействовали организованно и слаженно, а также для стимулирования и регулирования легального рынка арендного жилья, во многих случаях необходимо внесение поправок и изменений в существующую законодательную базу на всех уровнях — федеральном, региональном и муниципальном.

Для появления качественно новой среды необходимо создание институтов, представляющих интересы собственников жилья и арендаторов, управляющих компаний.

Результатом реализации предлагаемых авторами мер должно стать формирование и рост арендного жилья, отвечающего всем стандартам качества, удовлетворяющего все потребности населения и повышающего качество жизни.

Таблица 1
Результаты расчета социальной ипотеки

Table 1
The social mortgage calculation results

Параметры	Результат
Срок кредита	120 мес.
Сумма кредита	3 082 870 руб.
Ежемесячный платеж	36 756 руб.
Сумма переплаты	1 328 082 руб.
Первоначальный взнос	800 000 руб.

Примечание. Расчеты произведены с помощью ипотечного калькулятора АИЖК.

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 2
Расчет накоплений за 10 лет, руб.

Table 2
Calculation of savings over ten years, RUB

Год	Накопления	На начало года	На конец года
1	$(36\,756 - 15\,582) \cdot 12 = 254\,088$	800 000	$254\,088 + 800\,000 = 1\,054\,088$
2	254 088	1 308 176	1 562 264
3	254 088	1 562 264	1 816 352
4	254 088	1 816 352	2 070 440
5	254 088	2 070 440	2 324 528
6	254 088	2 324 528	2 578 616
7	254 088	2 578 616	2 832 704
8	254 088	3 086 704	3 340 792
9	254 088	3 340 792	3 594 880
10	254 088	3 594 880	3 848 968

Примечание. Расчеты произведены с учетом суммы сбережений.

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 3**Расчет накоплений при вкладе на депозит по ставке 10% годовых, руб.****Table 3****Calculation of savings on deposit at the rate of ten percent per annum, RUB**

Год	Накопления	Сумма по ставке 10% годовых	Сумма на конец года
1	$(36\,756 - 15\,582) \cdot 12 = 254\,088$	$800\,000 \cdot 1,1 = 880\,000$	$880\,000 + 254\,088 = 1\,134\,088$
2	254 088	$1\,134\,088 \cdot 1,1 = 1\,247\,496$	1 501 584
3	254 088	$1\,501\,584 \cdot 1,1 = 1\,651\,743$	1 905 831
4	254 088	$1\,905\,831 \cdot 1,1 = 2\,096\,414$	2 350 502
5	254 088	$2\,350\,502 \cdot 1,1 = 2\,585\,553$	2 839 640
6	254 088	$2\,839\,640 \cdot 1,1 = 2\,865\,049$	3 119 137
7	254 088	$3\,119\,137 \cdot 1,1 = 3\,431\,050$	3 685 139
8	254 088	$3\,685\,139 \cdot 1,1 = 4\,053\,652$	4 307 740
9	254 088	$4\,307\,740 \cdot 1,1 = 4\,738\,515$	4 992 602
10	254 088	$4\,992\,602 \cdot 1,1 = 5\,491\,862$	5 745 950

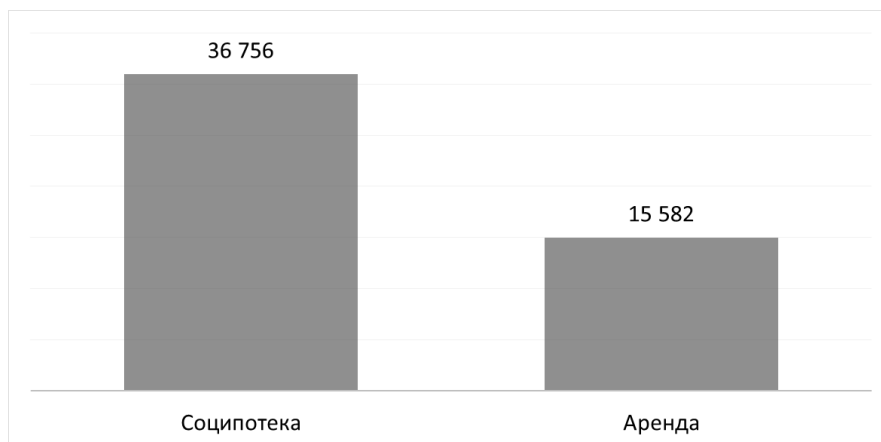
Примечание. Расчеты произведены с учетом суммы сбережений и вклада на депозите по ставке 10% годовых.*Источник:* авторская разработка*Source:* Authoring**Рисунок 1****Ежемесячные платежи по ипотеке и аренде, руб.****Figure 1****Mortgage and rent monthly payments, RUB***Источник:* авторская разработка*Source:* Authoring

Рисунок 2
Результаты сравнительного анализа

Figure 2
The results of the comparative analysis

Социальная ипотека	Аренда с накоплениями на руках	Аренда с накоплениями на депозите
– Период – 10 лет. – Первоначальный взнос – 800 000 руб. – Сумма кредита – 3 082 870 руб. – Сумма переплаты – 1 328 082 руб. – Общая сумма за 10 лет – 4 410 952 руб.	– Период – 10 лет. – Первоначальные накопления – 800 000 руб. – Накопления за 10 лет – 3 849 256 руб.	– Период – 10 лет. – Первоначальные накопления – 800 000 руб. – Накопления за 10 лет – 5 745 950 руб.

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. Абдуханова Н.Г., Ибрагимова А.Ф., Галимова Д.Р. Социально-экономическая эффективность реализации девелоперских проектов // *Российское предпринимательство*. 2017. Т. 18. № 23. С. 3887—3896. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-ekonomicheskaya-effektivnost-realizatsii-developerskih-proektov>
2. Чумакова О.В. Региональное законодательство об инвестиционно-строительной деятельности // *Вопросы Российского и международного права*. 2018. Т. 8. № 8А. С. 229—239. URL: <http://www.publishing-vak.ru/file/archive-law-2018-8/27-chumakova-olga.pdf>
3. Самошин В., Глазунов В. Доступное жилье. Люди и национальный проект. М.: Европа, 2006. 96 с.
4. Королевский К.Ю. Развитие рынка арендного жилья в России: монография. Новосибирск: ЦРНС, 2016. 222 с.
5. Ильина Е.В., Афанасьева А.Н., Сидорова А.А. Особенности управления национальной денежной единицей в современных условиях // *Российское предпринимательство*. 2016. Т. 17. № 7. С. 931—936. URL: <https://doi.org/10.18334/rp.17.7.35077>
6. Астафьев С.А. Обеспечение удовлетворенности потребителей продукции и услуг строительной и жилищной сферы за счет повышения качества системы саморегулирования. Иркутск: БГУЭП, 2012. 200 с.
7. Абрамов С.И. Инвестирование. М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. 440 с.
8. Бахарева О.В., Романова А.И. Институты инновационного развития региона: монография. М.: ИНФРА-М, 2018. 150 с.
9. Абдуханова Н.Г., Кульков А.А. Организационно-экономический механизм государственно-частного партнерства при реализации лофт-проекта // *Российское предпринимательство*. 2017. Т. 18. № 23. С. 3837—3846. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionno-ekonomicheskii-mehanizm-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-pri-realizatsii-loft-proekta>
10. Гринчель Б.М., Шуссманн К., Костылева Н.Е. Экономические стратегии активных городов. М.: Наука, 2002. 500 с.
11. Кормина Л. Экономический анализ проектной деятельности в сфере аренды жилья // *Государственная служба*. 2013. № 2. С. 65—67.
12. Бойко М.В. Развитие предпринимательства путем создания доходных домов (на примере Юго-Западного административного округа Москвы) // *Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика*. 2013. № 2. С. 58—64. URL: <https://www.vestnik-mgou.ru/Articles/View/4817>

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

**RATIONALE FOR THE ATTRACTIVENESS OF RENTAL HOUSING
FOR THE POPULATION AND INSTITUTIONAL INVESTORS**Natal'ya G. ABDUKHANOVA^{a,*}, Alsu R. TAZEEVA^b^a Kazan State University of Architecture and Engineering (KSUAE),
Kazan, Republic of Tatarstan, Russian Federation
ab-natali@yandex.ru
<https://orcid.org/0000-0002-8513-3106>^b Kazan State University of Architecture and Engineering (KSUAE),
Kazan, Republic of Tatarstan, Russian Federation
alsu8080808@mail.ru
ORCID: not available

* Corresponding author

Article history:Received 4 July 2018
Received in revised form
8 November 2018
Accepted 23 November 2018
Available online
29 March 2019**JEL classification:** D14, D61,
E22, E52**Keywords:** housing
affordability, rental housing,
tenement house, investment
attractiveness, social
efficiency**Abstract****Subject** This article deals with the issues of development of local markets of rental housing in the form of commercial apartment buildings.**Objectives** The article aims to justify the main aspects of the attractiveness of the acquisition of rental housing for the population as the most affordable and rational solution of the housing issue, and the attractiveness of building a revenue house for institutional investor.**Methods** For the study, we used the methods of comparative and logical analyses.**Results** The article describes the most acceptable solution of the housing issue. On the basis of analysis of developments of various academic economists, we have developed a formula of a square meter cost of renting, which can help the developer recoup the expenses for construction and maintenance of the revenue house.**Conclusions** The article concludes that the purchase of housing is a less accessible mechanism to increase its availability, as mortgage lending has a number of disadvantages, such as paying the bank interest on the loan. The construction of commercial apartment buildings is not the only correct way to solve the housing problem, however, this can significantly reduce housing tension and increase accessibility for a certain segment of the population.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2018

Please cite this article as: Abdukhanova N.G., Tazeeva A.R. Rationale for the Attractiveness of Rental Housing for the Population and Institutional Investors. *Finance and Credit*, 2019, vol. 25, iss. 3, pp. 709–720.
<https://doi.org/10.24891/fc.25.3.709>**References**

1. Abdukhanova N.G., Ibragimova A.F., Galimova D.R. [Socio-economic efficiency of implementation of development projects]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo = Russian Journal of Entrepreneurship*, 2017, vol. 18, no. 23, pp. 3887–3896.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-ekonomicheskaya-effektivnost-realizatsii-developerskih-proektov> (In Russ.)
2. Chumakova O.V. [Regional legislation on investment and construction activities]. *Voprosy Rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava = Matters of Russian and International Law*, 2018, vol. 8, no. 8A, pp. 229–239. URL: <http://www.publishing-vak.ru/file/archive-law-2018-8/27-chumakova-olga.pdf> (In Russ.)

3. Samoshin V., Glazunov V. *Dostupnoe zhill'e. Lyudi i natsional'nyi proekt* [Affordable housing. People and the national project]. Moscow, Evropa Publ., 2006, 96 p.
4. Korolevskii K.Yu. *Razvitie rynka arendnogo zhill'ya v Rossii: monografiya* [Development of the rental housing market in Russia: a monograph]. Novosibirsk, TsRNS Publ., 2016, 222 p.
5. Il'ina E.V., Afanas'eva A.N., Sidorova A.A. [Peculiarities of the national monetary unit management under the modern conditions]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo = Russian Journal of Entrepreneurship*, 2016, vol. 17, no. 7, pp. 931–936. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.18334/rp.17.7.35077>
6. Astaf'ev S.A. *Obespechenie udovletvorennosti potrebitelei produktsii i uslug stroitel'noi i zhilishchnoi sfery za schet povysheniya kachestva sistemy samoregulirovaniya* [Ensuring customer satisfaction of products and services of the construction and housing sectors by improving the quality of the self-regulation system]. Irkutsk, BSUEL Publ., 2012, 200 p.
7. Abramov S.I. *Investirovanie* [Investment]. Moscow, Tsentr ekonomiki i marketinga Publ., 2000, 440 p.
8. Bakhareva O.V., Romanova A.I. *Instituty innovatsionnogo razvitiya regiona: monografiya* [Institutions of innovative development of the region: a monograph]. Moscow, INFRA-M Publ., 2018, 150 p.
9. Abdukhanova N.G., Kul'kov A.A. [Organizational and economic mechanism of public-private partnership in the implementation of loft-project]. *Rossiiskoe Predprinimatel'stvo = Russian Journal of Entrepreneurship*, 2017, vol. 18, no. 23, pp. 3837–3846.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionno-ekonomicheskii-mehanizm-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-pri-realizatsii-loft-proekta> (In Russ.)
10. Grinchel' B.M., Shussmann K., Kostyleva N.E. *Ekonomicheskie strategii aktivnykh gorodov* [The economic strategy of active cities]. Moscow, Nauka Publ., 2002, 500 p.
11. Kormina L. [Economic analysis of project activity in the rent housing area]. *Gosudarstvennaya sluzhba = Public Service*, 2013, no. 2, pp. 65–67. (In Russ.)
12. Boiko M.V. [Business development through apartment house building (by example of the South Western Administrative District of Moscow City)]. *Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo oblastnogo universiteta. Seriya: Ekonomika = Bulletin of Moscow State Regional University. Series: Economics*, 2013, no. 2, pp. 58–64.
URL: <https://www.vestnik-mgou.ru/Articles/View/4817> (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.