

ПОНЯТЬ АРЕНДАТОРА И ПРОСТИТЬ НАЛОГИ

АВТОР:
Альберт Акопян



УДИВИТЕЛЬНО, НО В СОВЕТСКОЕ ВРЕМЯ ВЛАСТЬ ЗАКРЫВАЛА ГЛАЗА НА БИЗНЕС, КОТОРЫМ ЗАНИМАЛИСЬ МИЛЛИОНЫ СТРОИТЕЛЕЙ КОММУНИЗМА — СДАЧУ ВНАЕМ КВАРТИР, КОМНАТ И ДАЖЕ УГЛОВ. ЖИЛЬЕ БЫЛО ГОСУДАРСТВЕННЫМ, ОДНИМИ НАЛОГОВЫМИ ПРЕТЕНЗИЯМИ НЕ ОБОЙТИСЬ, НО НЕ СУДИТЬ ЖЕ МИЛЛИОНЫ ЗА НЕЗАКОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ЭКСПЛУАТАЦИИ ЧЕЛОВЕКА ЧЕЛОВЕКОМ НЕТ, НУ И ЛАДНО. ПОТОМ НАСТАЛИ ДРУГИЕ ВРЕМЕНА.



А так на частника-наймодателя региональные власти новой России начали в середине 1990-х. В авангарде по понятным причинам шла Москва. Рецидивы борьбы за справедливость случались с периодичностью примерно раз в три года. Видимо, это тот срок, в течение которого забывались результаты предыдущей кампании.

Сюжет атаки развивался по шаблону: градоначальник стучал кулаком по столу и произносил странные фразы вроде «жлобства не потерпим» и «все должны платить налоги». Столичный телеканал показывал постановочный сюжет с разоблачением «левых» квартирантов и покаянной речью бабушки-наймодателя. А еще участковый, обходя квартиры-«общежития», пил кофе и жаловался молдаванкам, что «теперь стало строже, а значит, дороже». Уж те квартиры, где живут гастарбайтеры, участковым уполномоченным известны.

Зато для россиян СМИ публиковали статьи бойких правоведов о том, как юридически грамотно отшить «проверяльчиков» или хотя бы минимизировать ущерб, а посетители интернет-форумов откровенно издевались над инициативами властей и делились собственными домашними заготовками. Это понятно. Перефразируя известный советский афоризм, половина Москвы сдает жилье, а другая половина – снимает.

Справедливости ради отметим, что экс-мэру Юрию Лужкову не откажешь в глобальности подхода к проблемам. Помните его идею заменить уборку снега с улиц Москвы отстрелом снежных облаков еще на подходе к городу? Согласитесь, кожух, защищающий механизм от внешнего загрязнения, эффективнее ежедневной протирки. Но это так, реплика в сторону как иллюстрация.

Что же касается частного найма жилья, то Лужков пообещал задушить его не менее глобальным проектом: массовым строительством городского доходного жилья и даже доходного бездоходного на простой самокупаемости. Почему это оказалось неосуществимым, другой вопрос, но оцените красоту идеи.

Команда мэра Москвы Сергея Собянина подошла к проблеме иначе. Традиционно пугнули всех, но экономкласс пока оставили в покое. Грубо говоря, администрировать налогообложение бабушек-наймодателей сегодня нерентабельно. Наем жилья элитного класса давно белый. Или почти белый, но в любом случае он хорошо защищен юридически. Направление главного удара – среднее звено, бизнес-класс. Приемы – разнообразные.

Например, душевная беседа. Как рассказал один «почти институциональный»



Привлекательность цивилизованных, предсказуемых отношений «арендодатель—наиматель» способна явиться главным инструментом, который выведет рынок найма жилья из тени

наймодатель, сдающий несколько квартир, разговор касался не столько квартир, сколько его основного бизнеса. Даже самому непроблемному бизнесу легко устроить массу проблем, поэтому для консенсуса хватило трехминутного телефонного разговора. А вот с бабушкой хоть полдня беседуй, такого эффекта не добьешься. Прорабатывается еще один прием, который обещает стать весьма продуктивным. Слабое место разведчика – связь. Риэлтор – своего рода связной. Обычно именно к нему обращаются обе стороны: желающая сдать жилье внаем и та, что его ищет.

В начале апреля правительство Москвы и Московская ассоциация риэлторов подписали меморандум о сотрудничестве, направленный на создание цивилизованного рынка аренды жилья в столице. «Риэлторские организации и их объединения, присоединившиеся к меморандуму, должны оказывать консультационную, информационно-методическую поддержку москвичам по вопросу налогообложения доходов от сдачи жилья, в частности, разъяснять необходимость, порядок и сроки уплаты налога на доходы физических лиц и помогать в составлении налоговых деклараций», – говорится

Вопрос: обязаны ли будут риэлторы сообщать уполномоченному органу о чьем-либо желании сдать квартиру внаем? Наш прогноз: да. Выводы очевидны

в документе. Наши поздравления Федеральной налоговой службе с появлением волонтеров. Безотносительно к данному соглашению напомним общее правило, которое отличает работающее соглашение от мертворожденного. Работающее – то, которое предусматривает обмен информацией, взаимный контроль и санкции за неисполнение. В соглашении они явно подразумеваются: «при нарушении положений меморандума риэлторская организация будет исключена из перечня присоединившихся к меморандуму».

Как это будет выглядеть на практике? В агентство недвижимости обращается гражданин с просьбой подыскать квартиранта. Сегодня, скажем так, есть варианты разной вовлеченности агентства в процесс. Теперь их не будет.

Слабое место разведчика – связь. Риэлтор – своего рода связной. Обычно именно к нему обращаются обе стороны: желающая сдать жилье внаем и та, что его ищет



И если агентство кого-то найдет, предложит и самоустранится, а гражданин окажется подставным, агентство серьезно испортит отношения с властями. Вопрос: обязаны ли будут риэлторы сообщать уполномоченному органу о чем-либо желании сдать квартиру внаем без лишних формальностей? Наш прогноз: да. Выводы очевидны.

Наконец, предусмотрен и пряник. По словам руководителя департамента экономической политики и развития города Максима Решетникова на церемонии подписания меморандума,



в 2013 году власти города предложат ряд законодательных инициатив. В том числе они будут касаться нового типа договора найма жилого помещения, который призван защитить арендаторов и арендодателей от недобросовестных отношений. Этот договор будет регулировать и сроки расторжения договоров, а также изменение стоимости проживания, подчеркнул чиновник.

Насколько известно, в выступлении Максима Решетникова нашли отражение и предложения Московской ассоциации риэлторов, направленные Сергею Собянину в декабре прошлого года. Действительно, привлекательность цивилизованных, предсказуемых отношений «арендодатель–наниматель» способна явиться главным инструментом, который выведет рынок найма жилья из тени.

Человек быстро привыкает к хорошему, ему свойственно чувство самоуважения, он много работает и не желает тратить время и силы на проблемы и разборки, возникающие на пустом месте. Если в каком-то сегменте рынка найма жилья белая доля станет существенной, скажем, достигнет 20-25%, то процесс обеления может стать необратимым.



Властям придется пересмотреть стратегию, приняв во внимание особенности сегмента, многие арендодатели которого – те самые бабушки, которые никогда не заполняли налоговых деклараций и не подписывали договоров

Дело в том, что разница в стоимости найма между белым и серым предложением, конечно, не будет составлять 13%, которые необходимо уплатить при официальной аренде. Таково уж свойство рынка и человеческой психологии как его фактора. Белые будут стремиться сделать свое предложение конкурентоспособным, серые – нажиться на проблемах белых. Исходя из очень приблизительных наблюдений и расчетов на бытовом уровне, стоит предположить, что разница составит не более половины ставки налога, постепенно приблизится к статистической погрешности и будет едва угадываться. А раз так, то все больше людей будет задаваться вопросом: те ли это деньги, ради которых имеет смысл рисковать?

Успехи есть. В апреле исполняющая обязанности начальника отдела налогообложения физических лиц № 1 УФНС по Москве Светлана Хромова сообщила, что в прошлом году от наймодателей жилья было подано 15 тыс. деклараций, а общая сумма поступившего налога составила порядка 500 млн руб. В первом квартале этого года получено свыше 6 тыс. деклараций, по которым уплачено более 166 млн руб.

Что же касается частного найма жилья, то Лужков пообещал задуть его массовым строительством городского доходного жилья

Тогда же заммэра по вопросам экономической политики Андрей Шаронов добавил, что сумму налогов реально увеличить «до 5 млрд руб. – это некий ориентир, который мы можем получить с этого сегмента». То есть пока город получает около 10-15% суммы, на которую рассчитывает в ближайшем будущем. Есть ради чего поднадавить на игроков рынка аренды. Наверное, мы не очень погрешим против истины, если упростим структуру предложения найма между сегментами рынка эконом/комфорт-класс, бизнес-класс и «элита» до пропорций 9:3:1. То есть ресурсы обеления рынка в бизнес-классе быстро исчерпаются и упрутся в огромную глыбу экономкласса. Что дальше?

м. «НАГАТИНСКАЯ»



от 120 960 р.

- 1-й Нагатинский пр-д, вл. 11, к. 203, 204-205, 206
- МОНОЛИТНЫЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА
 - 8 км до Кремля
 - Рядом Коломенский парк
 - Собственная инфраструктура
 - Подземный 2х уровневый паркинг
 - 1-6 комн. кв-ры 56-214 кв.м.

- Дома сданы
- Идет заселение
- Ключи после оплаты
- Ипотека: Банк «Возрождение», «Газпромбанк», ВТБ-24
- Рассрочка 0% до августа 2014 (ИСК "Столица")

8 (916) 997-26-66, 8 (916) 997-68-88, 8 (916) 469-41-91, 8 (916) 997-26-44

м. «ИЗМАЙЛОВСКАЯ»



от 153 000 р.

- ЖК «Виноградный» Измайловский проезд, вл. 1, к.1,2,3,4
- Огороженная территория, 2-х уровневый подземный паркинг
 - Развитая социальная и коммерческая инфраструктура
 - Расположен возле Серебряно-Виноградного пруда
 - 1-4 комнатные квартиры 53,1-169 кв.м
 - ФЗ 214. Ипотека Сбербанк

8 (916) 997-26-33

м. «ПЛАНЕРНАЯ»

таунхаусы



от 68 500 р.

- Куркино, ЖК «Новая Пальмира» Дома построены ул. Соколово-Мещерская, д. 25, к. 2; д. 27, к. 3
- Развитая инфраструктура: школа, д/сад, спортивно-оздоровительный комплекс
 - Таунхаусы 333,90 кв.м
 - Встроенный гараж
 - Собственность

8 (915) 023-85-46

РОМАШКОВО



1 к.кв. - от 4 112 123 р.
2 к.кв. - от 5 668 349 р.
3 к.кв. - от 8 582 999 р.

- ЖК Ромашково
- 3,5 км от МКАД. Монолитный комплекс бизнес-класса
 - Собственная инфраструктура: школа, детские сады, многофункциональный центр, паркинг
 - 1-3 к.кв. 40,50-104,90 кв.м.
 - Ипотека: банк «Возрождение», «МИА», «Сбербанк», «Генбанк» Газпромбанк

8 (916) 997-25-33

АПРЕЛЕВКА



1 к.кв. - от 2 927 830 р.
2 к.кв. - от 4 237 000 р.
3 к.кв. - от 4 526 315 р.
4 к.кв. - от 6 742 710 р.

- г. Апрелевка, ул. Дубки, к. 1
- 25 км от МКАД
 - Монолитно-кирпичные дома, индивидуальный проект
 - Развитая инфраструктура
 - 1, 2, 3 к.кв. 50,69 - 115,59 кв.м, 4 кв.кв. двухуровневые 132,21-140,26 кв.м.
 - Рассрочка ЗАО «Проектно-строительное объединение «Универстрой»
 - Ипотека: Банк «Возрождение», Газпромбанк, МИА.

8 (915) 481-20-54

ХИМКИ



от 3 093 718 р.

- ЖК «Новогорск»
- Малоэтажная застройка в лесу
 - Собственная инфраструктура
 - Панорамное остекление и поквартирное отопление
 - 1-4-х комнатные квартиры 42-124 кв.м.
 - Рассрочка ЖСК «РАМЕНКИ, квартал 5-6»
 - Ипотека: Банк «Возрождение» (ОАО), «Балтика», «Гранд Инвест Банк»

8 (916) 997-24-77, 8 (916) 349-54-61

ЩЕЛКОВО



1 к.кв. - от 2 288 977 р.
2 к.кв. - от 3 068 478 р.
3 к.кв. - от 3 692 738 р.

- Мкр. «Богородский», к. 8,9 - ПОСТРОЕНЫ, к. 6,7 - СТРОИТСЯ
- м. «Щелковская»
 - Монолитно-кирпичные дома. Комплексное строительство нового микрорайона с полной инфраструктурой
 - 1-3 комнатные квартиры 38,2-87,3 кв.м.
 - В продаже нежилые помещения
 - Дома сданы, заселяются, выдача ключей
 - Ипотека: Банк «Возрождение» (ОАО), «Сбербанк России» (ОАО), ВТБ 24 (ЗАО)

8 (916) 116-83-81; 8 (916) 997-25-11

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ



1 к.кв. - от 2 744 000 р.
2 к.кв. - от 3 430 400 р.
3 к.кв. - от 4 501 700 р.

- Микрорайон «ЦЕНТР-2» к.106,107,110,313 new 105, 108
- Масштабное строительство нового района. 6 кварталов жилых домов, 6 школ, 8 детских садов, полная инф-ра
 - Лучшее предложение в городе. Рядом Ольгинский лесопарк
 - Удобные выезды
 - Дома популярных серий П-44К, П-44Т, П-3МК Флагман, Д-25
 - 1, 2, 3 комнатные кв-ры 39,2-86,09 кв.м.
 - Рассрочка ЖК «ЦЕНТР-2», ипотека Банк «Возрождение», Балтика, Инвестторгбанк

8 (985) 388-20-10, 8 (916) 469-44-15

ВИДНОЕ



1 к.кв. - от 3 270 064 р.
2 к.кв. - от 4 131 455 р.
3 к.кв. - от 5 305 536 р.

- Микрорайон «Эко Видное»
- Комплексное строительство нового микрорайона с полной инфраструктурой. Рядом березовая роща и река
 - 4 км от Москвы, хорошая транспортная доступность
 - Дома серии П-44К, огороженная территория
 - 1-3 комнатные квартиры 39,2-99,8 кв.м.
 - Рассрочка ООО «Телсиюм групп», скидки, ипотека банк «Возрождение», «Олео-банк»

8 (916) 997-24-66, 8 (916) 997-26-00

ЛУЧШИЕ НОВОСТРОЙКИ РЕУТОВА, 15 минут до метро пешком



1 к.кв. - от 4 929 930 р.
2 к.кв. - от 5 654 400 р.
3 к.кв. - от 8 170 000 р.

- ул. Победы, д.15,28, ул. Лесная, вл. 1, 2, ул. Ашхабадская
- Монолитно-кирпичные дома
 - Лучшее условия рассрочки
 - 1-3 комнатные квартиры 53,9-132,8 кв.м.
 - ДОМА ПОСТРОЕНЫ
 - Ипотека: «Метгипоэнергобанк» (ОАО), Банк «Возрождение» (ОАО)

8 (495) 795-90-47, 8 (916) 997-25-22, 8 (916) 997-26-99, 8 (916) 349-48-82

- Мкр. 10А, вл. 1, 2, 3, 24, 26
- Комплексное строительство нового микрорайона с полной инфраструктурой
 - Рядом м. «Новоосино»
 - Монолитно-кирпичные дома
 - 1-5 комнатные квартиры 53,7-184,85 кв.м.
 - САМЫЙ ПОПУЛЯРНЫЙ ПРОЕКТ ГОРОДА

Видимо, властям придется всерьез пересмотреть стратегию, приняв во внимание особенности этого сегмента, многие арендодатели которого – те самые пресловутые бабушки, которые никогда в жизни не занимались бизнесом, не заполняли налоговых деклараций, не изучали и не подписывали договоров. Кстати, разъяснения риэлторов им тоже ни к чему, поскольку они обходятся без услуг агентств недвижимости. Да и банально лень торчать в очередях в налоговой инспекции. Будем честными, наступать на эту глыбу придется по всем фронтам. И непременно административным преследованием, и «хождением в народ» как городских властей, так и риэлторов. Знаете, если участковый за два-три года не создал сеть осведомителей, покрывающую все дома и подъезды на своей территории, это плохой полицейский. У нас, правда, участковый уполномоченный не американский шериф, бывает, и года на этой должности не задерживается. А так проблема была бы решена тихо и быстро. Если, конечно, и для участковых предусмотреть и кнут и пряник. Кстати, и жизнь в столице стала бы безопаснее.

Даже самому непроблемному бизнесу легко устроить массу проблем, поэтому для консенсуса хватило трехминутного телефонного разговора. А вот с бабушкой хоть полдня беседуй, такого эффекта не добьешься



И останется ждать, пока в экономклассе сработает тот же механизм, что и в бизнес-классе (который еще не сработал), когда белая доля 20-25% начнет работать сама на себя, а наймодаделец и наниматель получат лучшее качество за те же деньги. (дн)

В прошлом году от наймодателей жилья было подано 15 тыс. деклараций, а общая сумма поступившего налога составила порядка 500 млн руб.



Поселок Green light: бизнес-класс в гармонии с природой!

Поселок Green light — это комплекс многоквартирных жилых домов со встроенно-пристроенными объектами соцкультбыта. Площадь территории поселка Green light составляет 2,7 га. Комплекс 6-7-этажных жилых домов с многоэтажной стоянкой расположен на севере Подмосквья — эта местность является частью одного из самых перспективных, привлекательных и экологически чистых районов Московской области.

Green light расположен в 7,5 км от Москвы. Дороги позволяют доехать до поселка за 10-15 мин как по Осташковскому, так и по Дмитровскому шоссе. Также курсирует и общественный транспорт, связывающий поселок с Москвой и Мытищами. Спроектирован поселок по индивидуальному оригинальному проекту, который не имеет аналогов. Эксклюзивные проект

фасадов и дизайн-проект подъездов. Все остекление (окна, лоджии) — витражное (от пола до потолка). В каждой квартире есть лоджия (10 м²), балкон (до 7,5 м²) или терраса (до 17 м²). Высота потолков — более 3 м. В домах устанавливаются бесшумные лифты Kleemann (модель L530 производства Германии).

Благодаря лесам, которые окружают поселок, воздух здесь чистый и свежий, кроме того, он содержит ароматические смолы хвойных деревьев, благотворно влияющие на здоровье. Водохранилища — Клязьминское и Пироговское — в сочетании с лесами и лесопарками поселка Поведники создают особый микроклимат. Зеленый, элегантный, высокотехнологичный поселок малоэтажных жилых домов. Почтенные соседи и комфортное проживание. Добро пожаловать в поселок Green light!



ЗАО «Стройсевер»
+7 (499) 136-67-67
+7 (903) 136-67-67
www.gldom.ru

Цена: от застройщика