

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА НЕДВИЖИМОСТИ В РФ Ободовский К.С. Email: Obodovsky662@scientifictext.ru

Ободовский Кирилл Сергеевич – магистр,  
факультет управления,  
Российский государственный социальный университет, г. Москва

**Аннотация:** в статье рассматриваются предложения для развития лизинга недвижимости на территории России. Произведя анализ лизинговой деятельности России и Европы, были выделены следующие методы развития лизинга в России: 1. Использование схемы на основе системы Leaseback. 2. Государственные программы поддержки лизинга. 3. Образование населения. 4. Пробелы в законодательстве РФ. 5. Лизинг интеллектуальной собственности. 6. Не развитый вторичный рынок лизинга. Данные методы позволят повысить сегмент лизинга на рынке России.

**Ключевые слова:** лизинг, недвижимость, Leaseback, сублизинг, законодательство РФ, лизингополучатель, лизингодатель.

## PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF REAL ESTATE LEASING IN THE RUSSIAN FEDERATION Obodovsky K.S.

Obodovsky Kirill Sergeevich – Master,  
FACULTY OF MANAGEMENT,  
RUSSIAN STATE SOCIAL UNIVERSITY, MOSCOW

**Abstract:** the article deals with proposals for the development of real estate leasing in Russia. After analyzing the leasing activities of Russia and Europe, the following methods of leasing development in Russia were highlighted: 1. Using a scheme based on the Leaseback system. 2. Government leasing support programs. 3. Education of the population. 4. Gaps in the legislation of the Russian Federation. 5. Leasing of intellectual property. 6. Not developed secondary leasing market. These methods will allow to increase the leasing segment in the Russian market.

**Keywords:** leasing, real estate, Leaseback, subleasing, legislation of the Russian Federation, lessee, lessor.

УДК 338.2

Рынок лизинга недвижимости в России не развит, но является достаточно перспективным направлением деятельности. Как механизм лизинг распространен во многих сегментах рынка. Наибольшее распространение лизинг получил в таких отраслях как: автотранспорт, авиатранспорт, суда морские и речные, железнодорожный транспорт, оборудование. В то время как сегмент лизинга недвижимости занимает лишь 1,1% доли всего рынка лизинга. Проанализировав как состояние лизинга недвижимости на рынке РФ, так и проведя сравнительный анализ рынка лизинга РФ с рынком лизинга ведущих стран Европы, выдвинуты следующие предложения для развития сегмента лизинга недвижимости:

1) Использование схемы на основе системы Leaseback.

По результатам сравнительного анализа рынка лизинга недвижимости в России и стран Европы, Россия заняла 10 место. Лидером же является Франция. Одним из факторов такого результата является система Leaseback. Система, осуществляемая в лизинге позволяет взять имущество в лизинг и тут же передать его в сублизинг [1]. Но государство само выбирает объекты для предоставления по такой системе. То есть происходит обеспечение поддержки со стороны государства, что добавляет дополнительные гарантии и снижает риски как для потенциального клиента, так и для лизингодателя. Основными объектами использования такой схемы будут являться объекты для вложения инвестиций, наиболее распространенными являются объекты в туристических зонах, крупных городах, в местах с развитой экскурсионной составляющей. К примеру, возьмем город Сочи, являющимся лидером туристического потока в России. Потенциальный инвестор берет квартиру по данной схеме в лизинг и сразу же сдает ее в сублизинг. Так как данный объект попадает под государственную программу поддержки, то и лизинговый платеж будет минимальным для лизингополучателя, в свою очередь он будет иметь прибыль с платежей, получаемых от лица, взявшего объект в сублизинг. Лицо для сублизинга выбирает компания, сдавшая объект по схеме Leaseback, но по условиям договора это может сделать и сам лизингополучатель. Договор заключается на длительный срок и является отличной альтернативой отелям и хостелам, а также позволяет разнообразить выбор для клиентов. Лизингополучатель также получает право проживать в объекте недвижимости, но на небольшой срок от 2 недель до 2 месяцев, согласно условиям и срокам, указанным в договоре. Данная схема позволяет не

только развить и усилить приток туристов, а также людей, прибывающих на длительный командировки, студентов и прочих лиц, желающих получить во временное владение и пользование жилье, но и обеспечить приток инвестиций именно в те регионы, и в те объекты, которые нуждаются в этом. Как гарантия, выступает поддержка государства в лице лизинговой компании под поддержкой государственного банка. Арендовать новый объект недвижимости потенциальный инвестор не будет из-за отсутствия получения права собственности, а брать в ипотеку не выгодно. Данная схема имеет место быть для начала в таких регионах как: Москва, Санкт-Петербург, Сочи, Крым.

#### 2) Государственные программы поддержки лизинга

Особенно способствует развитию как лизинга, так и любой сферы деятельности поддержки государства. Государство поддерживает лизинг в целом, то есть поддерживает отечественных производителей автомобилей, отечественное сельское хозяйство, но нет поддержки лизинга недвижимости. Есть государственная поддержка ипотечного кредитования. В странах Запада с ведущими экономиками лизинг недвижимости не обходится без такой поддержки. Достаточно начать вводить альтернативы ипотеке, чтобы люди могли выбирать между несколькими вариантами. То есть необходимо на законодательном уровне обеспечить поддержку лизинга недвижимости для начала льготами для определенных слоев населения, составляющих наиболее массивную группу нуждающихся в новом жилье. Упростить сам процесс сделки лизинга недвижимости, большинство просто не хотят разбираться или нанимать агентов для заключения сделки, так как квартира является наиболее ценным вложением средств, а ипотека уже проверенный и хорошо узнаваемый вариант. Упрощение, популяризация, выбор и закрепление в законе являются отличным стимулом для потенциальных клиентов приобрести объект именно в лизинг.

#### 3) Образование населения

Проблема незнания людей о существовании механизма лизинга лежит на поверхности, но о ней не задумываются. Проведенное анкетирование 50 человек в возрасте от 18 до 50 лет на предмет знания понятия «лизинг». В анкете были включены такие вопросы:

- 1) Что такое лизинг? Понятие данного термина.
- 2) Как осуществляется процесс лизинга?
- 3) Зачем необходимо использовать лизинговый механизм?

На данные вопросы об аренде, ипотеке люди имеют представление, но результаты опроса по лизингу неутешительны. 70% опрошенных не смогли ответить даже на первый вопрос. 10% точно знали, о чем говорят, объясняя понятие, 20% имели представление о том, что такое лизинг. Стоит отметить, что большинство опрошенных прекрасно знали о существовании и использовании ипотеки и аренды. Население даже не знает о такой возможности, как лизинг недвижимости. Для популяризации данного механизма предложено провести ряд мероприятий:

1) непосредственная связь работодателей в сфере лизинга и выпускников вузов. Работодатели могут получать в свой штат подготовленный теоретически персонал, которому необходимо получить практическое подкрепление своих знаний. Существует такой вид учебной деятельности, как практика, но в рабочих и реальных условиях работы за плату, персонал проявляет себя совершенно по-другому.

2) Введение предмета лизинга, как части курса в вузах в сферах, связанных с лизингом. Это позволит снизить процент населения, не имеющего представления о механизме лизинга.

#### 4) Пробелы в законодательстве РФ.

Право собственности не всегда может переходить к лизингополучателю по истечению срока действия лизингового договора [2]. Данный момент должен быть прописан в договоре лизинга. Чаще всего объект переходит в собственность лизингополучателя при финансовом лизинге, но не во всех случаях. Именно поэтому лизинг не всегда является приоритетным выбором для потенциальных клиентов. Аренда может предоставить более выгодные условия и нет смысла усложнять процесс получения объекта. Повысить привлекательность лизинга позволят условия и сроки получения права собственности четко прописанные в законодательстве. Следующий момент в законодательстве — это невозможность повторной передачи изъятого объекта в лизинг. При попытке повторной передачи возвращенного имущества действие будет квалифицировано как аренда. Поэтому запрещается использовать ускоренную амортизацию. Исходя из вышесказанного, повторная передача изъятого объекта будет квалифицироваться не как лизинг, а как аренда. Очень остро необходимость внесения такой поправки в закон проявилась в кризис, когда изъятые объекты не могли быть сданы в повторный лизинг, что вынуждало перепродавать объект для соблюдения формальности приобретения объекта для последующей передачи его в лизинг, что не противоречит законодательству, но усложняет сам процесс повторной передачи. Для упрощения процесса и увеличения популярности лизинга необходимо внести поправки позволяющий компаниям при определенных условиях применять повторный лизинг изъятого имущества без легального обхода законодательства.

#### 5) Лизинг интеллектуальной собственности.

Отдельным пунктом рассмотрен запрет на лизинг интеллектуальной собственности. Вернемся снова к ведущим странам лизинга. Здесь стоит выделить США. Американской ассоциацией компаний, занимающихся лизингом (Equipment leasing and finance foundation) было проведено исследования на тему развития лизинга и в частности развития лизинга интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность (ИС) – совокупность исключительных прав на конкретные результаты интеллектуальной деятельности человека в любой области (производственной, научной, литературной, художественной и пр.), а также права на средства индивидуализации юридических лиц, продукции, выполненных работ, услуг. Согласно данным исследования 80% американских организаций, причем 65% из них входят в топ 100 фирм Америки, пользуются лизингом программного обеспечения. Причем суммы уже сравнялись по размерам сделок самого компьютерного оборудования. То есть малые и средние компании зачастую не могут себе позволить приобрести программное обеспечение (ПО) на собственные средства [3].

Возможны три варианта осуществления сделки лизинга интеллектуального имущества для закрепления в законодательстве.

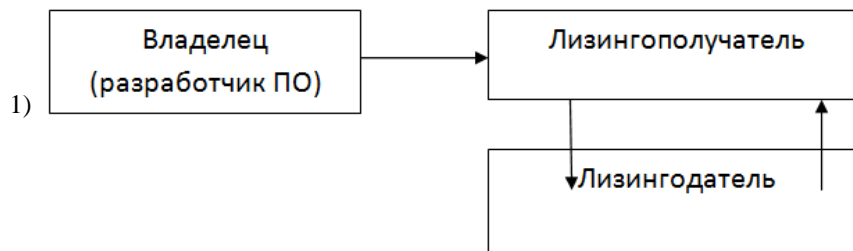


Рис. 1. Первый вариант осуществления сделки лизинга ПО

Для совершения такой сделки необходимо, чтобы лицензия была передаваемой. В таком случае разработчик передает лицензию лизингополучателю, а лизингодатель передает само программное обеспечение. В случае если лицензия является непередаваемой, то лизингополучатель передает лицензия лизингодателю, который уже передает сублицензию с ПО обратно лизингополучателю.

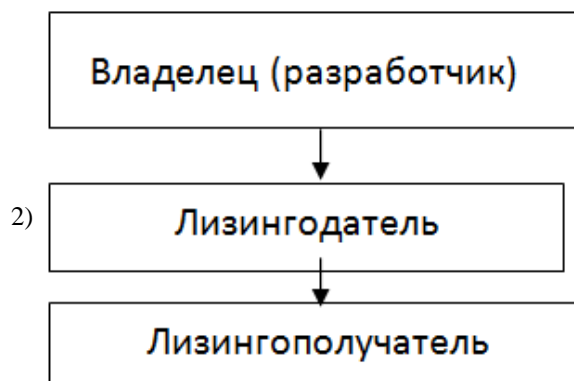


Рис. 2. Второй вариант осуществления сделки лизинга ПО

На данной схеме все проще нежели в первой. Владелец передает лицензию лизинговой компании, а та в свою очередь сублицензию и программное обеспечение лизингополучателю. Лизинговые платежи выплачиваются напрямую лизингодателю.



Рис. 3. Третий вариант осуществления сделки лизинга ПО

При третьем варианте лизинговая компания приобретает программное обеспечение и лицензию, фактически становясь новым владельцем. Выдается лицензия лизингополучателю и ПО, а также устанавливаются лизингодателем лизинговые платежи.

Любой из предложенных вариантов поможет компаниям среднего и малого бизнеса в развитии, что способствует также и развитию экономики страны.

б) Не развитый вторичный рынок лизинга.

Если же лизинг первичной недвижимости развит достаточно слабо и, как следствие, так же слабо развит и рынок вторичной недвижимости, то сегмент лизинга оборудования занимает свою долю на рынке. Слабое развитие и продвижение вторичного лизинга замедляет, как указанные выше в 4 пункте пробелы в законодательстве в виде запрета на передачу в лизинг изъятого имущества, так и слабо развитый сам рынок вторичного оборудования. Часто оборудование не используют до конца его срока службы по разным причинам: ликвидация предприятия, изменение направления деятельности компании, обновление оборудования и другие. Оборудование зачастую просто продают или оно простаивает не используя возможные ресурсы. Опять сравниваем с западными странами, где такая практика передачи уже бывшего в пользовании оборудования является обыденным. Но в случае с ведущими западными странами, где все обязательства, оборудование, агенты и другие участники проходят строгое лицензирование и в случае нарушения качества лицензий, подвержены серьезным штрафам и санкциям. При таких условиях вторичный рынок является достаточно безопасным и проверенной площадкой для приема объектов во вторичный лизинг. В случае с объектами недвижимости за успешную сделку полагаются как комиссионные для агентов таких размеров, что искать лазейки в законодательстве или пытаться обойти его, выйдет себе дороже. Да и чтобы стать агентом необходимо пройти ряд сложных процедур, в результате которых не захочешь потерять лицензию на совершение данного вида деятельности.

Развитию вторичного рынка поспособствует как усиление контроля за всеми участниками лизинговой сделки, так и поддержка на законодательном уровне вторичного рынка недвижимости и лизинга в целом.

#### *Список литературы / References*

1. *Костина Р.В., Уколов А.И.* Финансовые стратегии компаний АПК, Москва, 2014. Стр. 211-212.
2. ФЗ РФ «О финансовой аренде (лизинге)».
3. *Хойер В.* Как делать бизнес в Европе, Москва, 1991. Стр. 254. С. 110.