

## Обзор опыта регулирования цен на коммерческую аренду



Нефинансовая поддержка малого и среднего бизнеса

Данный отчет подготовлен USAID MEP в соответствии с утвержденным Дополнительным Планом Мероприятий по реализации подкомпонента

2.2 «Дорожная карта бизнеса 2020» на 2015 год

Программа USAID MEP осуществляется компанией Deloitte Consulting LLP

## Обзор опыта регулирования цен на коммерческую аренду

(март-апрель 2015)

Цель этого обзора заключается в определении плюсов и минусов регулирования цен на коммерческую аренду недвижимости в качестве нефинансовой поддержки малого и среднего бизнеса (международный опыт, последствия).

Подготовка к проведению обзора включала:

- беседы с сотрудниками Национальной Палаты Предпринимателей,
- ознакомление со справочными материалами, как это было предусмотрено Макроэкономическим Проектом (МЕР);
- обзор международного опыта и данных международных агентств;
- исследование последствий регулирования коммерческой арендной платы как для владельцев недвижимости, так и для арендаторов, а также последствия для рынка.

Основные направления и последствия регулирования арендной платы были определены на основе исследований международного опыта.

По результатам исследования, обобщены международные требования, определены основные направления и методы регулирования, последствия регулирования коммерческой арендной платы.

Основное понятие аренды не изменилось со времен самых первых сделок: одна из сторон предлагает в аренду землю, здание, оборудование, словом, все что угодно, другой стороне на определенный период времени. Первая сторона получает доход в форме рентных платежей, а вторая - выгоду от использования имущества по минимальной цене, и кроме того, избегает крупных расходов, которые были бы связаны с приобретением имущества, что позволяет сэкономить деньги для других финансовых нужд.

Классическая форма аренды - это временная передача владельцем имущества юридического права на использование орудий труда и других элементов основного капитала другому субъекту-арендатору.

Аренда обеспечивает гражданам и юридическим лицам возможность извлекать выгоду, временно пользуясь чужим имуществом, когда оно не требуется им постоянно или для постоянного пользования у них нет достаточных средств. Собственнику же (либо иному законному владельцу имущества) аренда позволяет, в свою очередь, реализовать его экономические интересы - получить определенный доход от сдачи внаем имущества, временно не используемого им или специально предназначенного для временной передачи другим лицам. Договор аренды, именуемый также договором имущественного найма, - традиционный институт гражданского права, известный еще римскому праву.

Выводы направлены на последствия политики ограничения цен, которые предотвратят экономические перекосы при регулировании цен на коммерческую недвижимость.

***Ключевые слова:** собственность, договор аренды, контроль арендной платы, коммерческая аренда*

## Содержание

<b>1. Роль арендной платы в развитии бизнеса.</b>	<b>5</b>
<b>2. Виды регулирования цен на коммерческую недвижимость (краткий обзор).</b>	<b>8</b>
<b>3. Регулирование арендной платы в странах мира</b>	<b>10</b>
<b>4. Опыт Нью-Йорка в регулировании коммерческой арендной платы</b>	<b>22</b>
<b>5. Минусы и последствия регулирования</b>	<b>46</b>

## 1. Роль арендной платы в развитие бизнеса

Аренда, как имущественный наем, по которому арендодатель предоставляет арендатору имущество во временное пользование за арендную плату, имеет достаточно большую историю. Считается, что аренда возникла в Вавилоне и Древнем Египте. Первые упоминания относятся к 550 году до н.э. — аренда упоминается в кодексе Юстиниана (Римская Империя). Право внедрения аренды в современную деловую практику оспаривается двумя компаниями: английской British Railway Wagons и американской телефонной компанией Bell, руководство которой в 1877 году приняло решение сдавать свои телефонные аппараты в аренду.

Рынок коммерческой недвижимости занимает важное место в экономических отношениях, так как практически любая предпринимательская деятельность требует имущественного обеспечения — магазины, офисные помещения или склады. По различным оценкам, доля затрат на аренду и эксплуатацию недвижимости в структуре себестоимости продукции занимает от 20% до 70% в зависимости от вида деятельности

Рынок коммерческой недвижимости в странах СНГ стал формироваться в связи с приватизацией предприятий, развитием рыночных отношений; он гораздо меньше, чем рынок жилья, количество проводимых операций невелико; преобладают сделки аренды. Рынок коммерческой недвижимости имеет большие перспективы и резервы для своего развития, особенно в крупных городах, но развивается медленно.

Коммерческая недвижимость — офисные здания, магазины, заводы и складские помещения — является одним из основных средств для инвестиций страховых компаний и пенсионных фондов. Однако не существует никакого централизованного рынка коммерческой недвижимости. Этот «рынок» в основном организуется ведущими фирмами лицензированных оценщиков или агентов по недвижимости. Эти фирмы предоставляют целый спектр услуг в области инвестиций в недвижимость. Они дают консультации по составлению портфелей недвижимости, часто управляют портфелями от имени институтов, обеспечивают оценку, договариваются об аренде, покупают и продают, а также помогают в сборе средств для развития недвижимости.

В действительности существует два рынка коммерческой недвижимости, которые концентрируются вокруг фирм по торговле недвижимостью.

Есть рынок аренды, на котором собственники предлагают здания арендаторам. И есть инвестиционный рынок, на котором укомплектованные и приносящие доход здания приобретаются финансовыми институтами как долгосрочные инвестиции. Эти два рынка пересекаются друг с другом, и крупные институты могут действовать в обеих частях рынка. Они создают инвестиции посредством развития недвижимости, сдачи в аренду готовых зданий и владения ими из-за ренты, которую те приносят.

Величина арендной ставки объектов коммерческой недвижимости зависит от:

- типа и месторасположения объекта; -

- наличия отдельного входа, охраны, мест для парковки автомобилей, -
- инфраструктуры; -
- других.

Этот рынок подразделяется на два сегмента, которые дифференцируются по функциональному назначению: рынок офисов и рынок торговых помещений.

Рынок офисов в крупных городах образует второй (после жилья) по размеру сегмент рынка недвижимости. Рынок офисных помещений имеет хорошую перспективу для своего развития, так как свобода ведения предпринимательской деятельности ведет к созданию все новых предпринимательских структур, нуждающихся в помещениях для их функционирования. На рынке офисов сформировались три основных сектора:

1. Престижные офисы, соответствующие мировым стандартам для административных помещений. Они расположены в специализированных бизнес-центрах в центральных районах города и вблизи крупных транспортных магистралей. Все офисы этой категории оборудованы в соответствии с западными стандартами, начиная от самых современных систем телекоммуникационной связи, заканчивая системами климат-контроля. Внутренние помещения, здания и прилегающая территория содержатся в образцовом состоянии, имеется собственная служба управления, обслуживания и безопасности, охраняемая автостоянка. Арендная ставка в таких помещениях очень высокая. По этой причине некоторые российские предприниматели часто арендуют первоклассные офисы за рубежом по более доступным ценам.

2. Офисы, находящиеся в хорошо отделанных и оборудованных помещениях, а иногда и в расселенных и качественно отремонтированных квартирах большого размера, гостиницах. Арендные ставки здесь приемлемы для успешно работающих фирм, на этом секторе наблюдается активный спрос, который постоянно растет.

3. Помещения в зданиях муниципального и ведомственного нежилого фонда, государственных предприятий (в основном научных учреждений), кооперативных и частных предприятий. Это помещения без отделки и ремонта и сопутствующих услуг. Арендные ставки здесь невысокие. Непригодные помещения, расположенные вне транспортных развязок.

Центры городов являются оптимальным местоположением для офисов, но транспортные перегрузки и отсутствие парковок уменьшает общую доступность. Расположение офисов в местах центральной зоны, которую также используют магазины, позволяет интенсивнее использовать землю, потому что торговые площади выше третьего этажа почти не посещаются. Офисы в какой-то степени увеличивают оборот розничной торговли за счет потребления ее услуг.

В последнее время появилась тенденция разделения местоположения высшего управления компаний и общего административного управления, бухгалтерии, текущего управления. При этом высшее управление, которому необходимы контакты с окружающей деловой средой, располагается в головных офисах в центре, а менеджеры среднего и низшего звена перемещается в пригороды.

Деятельность, для которой используются офисы, обслуживает все сферы экономики, поэтому спрос на эту деятельность прямо зависит от уровня общей экономической активности.

Арендная стоимость **торговой недвижимости** в значительной мере будет определяться степенью эластичности предложения и товарооборотом.

Товары особого ассортимента (престижные товары) и специализированные товары обычно имеют высокую эластичность по доходу и приобретаются нечасто. Поэтому покупатели готовы понести транспортные издержки для поиска и сопоставления подходящих вариантов. Для магазинов, торгующих таким ассортиментом, на первый план выходит общая доступность из возможно большего числа районов. Поэтому эти магазины готовы платить высокую арендную стоимость за местоположение в центральном деловом районе.

Товары повседневного спроса покупаются часто, поэтому магазины повседневного ассортимента оптимизируют свое местоположение вблизи жилья или мест приложения труда. Как правило, такие магазины готовы платить максимальную арендную стоимость вблизи остановок городского транспорта, особенно метрополитена и электропоездов. При этом характерным является создание в пригородах крупных торговых центров, где помимо самой торговой функции присутствуют и дополнительные - банки, почта, страховые компании, рестораны, дискотеки и т. д.

Преобладающей формой сделок на рынке торговых помещений в центре города является купля-продажа торговых помещений, за пределами центра - аренда помещений. Ставки арендной платы в центре и на окраине различаются в несколько раз. Как показывает практика, в Москве, например, ставки арендной платы становятся недоступными для российских торговых фирм, продающих дешевые товары для населения. Их место занимают фешенебельные магазины. Многие покупатели сначала берут торговое предприятие в аренду, чтобы проверить, пойдет или нет торговля в данном месте, а затем покупают его. Получает развитие практика, когда арендуется земельный участок, на котором осуществляется торговля с автомашин или из контейнеров.

Довольно сильный потенциал малого предпринимательства сталкивается с множеством трудностей, среди которых особое место занимает имущественная проблема, состоящая в отсутствии у большинства представителей малого бизнеса прав собственности на коммерческую недвижимость при неблагоприятных отношениях с арендодателями.<sup>1</sup>

### **Последнее обстоятельство следует рассматривать в нескольких аспектах:<sup>2</sup>**

-арендодатель в одностороннем порядке устанавливает цену услуги, являясь участником рынка монополистической конкуренции; по той же причине

---

<sup>1</sup> Регулирование арендных отношений в задачах поддержки малого бизнеса В.А. Харитонов, К.А. Гуреев, 2010

<sup>2</sup> Регулирование арендных отношений в задачах поддержки малого бизнеса В.А. Харитонов, К.А. Гуреев, 2010

- арендодатель не заинтересован в адекватном сопоставлении качества предоставляемой услуги и цены, что уменьшает коридор затратного маневрирования арендатора;

-риск неуплаты по договорам с представителями малого бизнеса определяет завышение цены аренды с целью компенсации ожидаемых потерь;

-по причине высоких экономических и административных барьеров собственник не стремится увеличивать объем арендных помещений.

При этом на уровень арендной платы влияют многие показатели, определяющие успех торгового предприятия. Это выбор

места и участка,

дизайнерская разработка,

оценка платежеспособного спроса торговой зоны,

наличие парковок, подбор арендаторов,

качество и цены реализуемых товаров и др.

**Высокие ставки аренды – одна из главных проблем малого бизнеса. В связи с этим, многие рассматривают регулирование цен на аренду как одну из необходимых мер поддержки малого бизнеса.**

## 2.Виды регулирования цен на коммерческую недвижимость (краткий обзор)<sup>3</sup>

Контроль арендной платы - это часть системы регулирования рынка аренды, которым управляет суд или государственный орган, который ограничивает изменения, которые могут быть внесены в стоимость аренды помещения или другой недвижимости. Цель регулирования стоимости арендной платы состоит в том, чтобы противодействовать рыночному неравенству между владельцами и арендаторами.

Контроль величины арендной платы используется в жилом секторе, сельскохозяйственной аренде и коммерческой аренде. Это может функционировать как установление ценового предела. Законы о контроле арендной платы используются приблизительно в 40 странах, хотя они различны и могут меняться в зависимости от юрисдикции в некоторых странах.

**Государственный контроль над арендной платой устанавливает либо размеры арендной платы, либо ограничивает ее рост.** Широкое распространение такого контроля мотивируется необходимостью перераспределения доходов и основано на тезисе, не всегда верном, что домовладельцы богаче своих

<sup>3</sup> "The pros and cons of rent control" Prince Christian Cruz, Senior Economist, 2009; <http://www.globalpropertyguide.com/investment-analysis>



арендаторов. Поэтому контроль за арендной платой ведет к более справедливому распределению реальных доходов. В периоды инфляции запаздывание с корректированием способствует, как правило, падению контролируемой арендной платы ниже рыночного уровня. Это в свою очередь приводит к замедлению вложений в строительство зданий, предназначенных для сдачи в аренду, и не стимулирует расходы на поддержание в надлежащем состоянии сдающихся зданий. Избыточный спрос на аренду снижает подвижность рабочей силы, так как "оседлые" арендаторы не могут или не желают переезжать в новые места.

**Регулирование арендной платы за арендованное помещение** - наиболее распространена форма контроля арендной платы, где арендная плата изначально свободно обсуждается, но есть ограничения на величину повышения арендной платы («контроль арендной платы» или «регулирование арендной платы второго поколения»). Максимально допустимое увеличение может быть в виде:

- фиксированного процента (например, Дубай, Филиппины, Пакистан, Тунис),
- частью индекса стоимости строительства (например, во Франции) или
- индекса потребительских цен (например, в некоторых городах в США, Италии, Нидерландах, Испании, Швейцарии, Колумбии, Уругвае), или
- сочетание первых двух (например, Канада).

**Регулирование арендной платы сопровождается дерегулированием** - то есть, когда помещение пустует, арендная плата может быть увеличена на любую сумму. Новые здания, как правило, освобождаются от контроля арендной платы.

#### **Система максимум арендной платы**

Иногда власти определяют максимальную арендную плату, и применяют ее в равной степени к новым и старым помещениям. Часто, максимально допустимая арендная плата является определенным процентом от стоимости имущества (в Индии, Тайване, Люксембурге, Ямайке, Доминиканской Республике, Сирии и Коста-Рике). Оценка недвижимости производится, как правило, на основе исторической стоимости, а не на текущей стоимости имущества, так что ставки аренды со временем снижаются.

#### **Система замораживания арендной платы**

("абсолютное" регулирование арендной платы или "первое поколение" регулирования арендной платы) Иногда арендная плата удерживается на определенном уровне, как правило, на уровне того года, когда была введена законом (случай Катара). Для вновь построенных помещений, повышение арендной платы не допускается после сдачи в аренду. Такие законы были реализованы в основном после Второй мировой войны, чтобы избежать быстрого повышения арендной платы из-за увеличения спроса со стороны беженцев или возвращающихся солдат. Этот тип контроля арендной платы в основном был отменен или смягчен (например, Американские Виргинские острова).

### Сплит-системы

При такой системе только определенная часть рынка находится под контролем; как правило, арендные помещения для бедных домохозяйств или де-национализированных зданий (например, США, Филиппины, Кипр, Чехия., Доминика, Аруба, Багамские, Бермудские острова, Тринидад и Тобаго, Гондурас).

### Неэффективные системы

В то время как большинство законов управления аренной платой смещены в сторону арендаторов, некоторые из них на самом деле доброкачественны из-за способа, которым они реализуются - или не реализуются. Нереализация удивительно распространенное явление.

В некоторых странах существует предписанный уровень увеличения арендной платы - но стороны могут свободно принимать его или нет. Если одна из сторон считает, что увеличение слишком высоко или слишком низко, они могут обратиться к соответствующим властям, чтобы отрегулировать аренду (применяется в провинции Квебек, Канада). В других арендодатель может обратиться за повышением арендной платы выше установленного размера, если иначе он испытывает трудности, или для покрытия издержек или ремонта.

Инфляция также имеет значение. В среднем инфляция на Филиппинах составляет около 4% - 5% - но на ежегодный прирост аренды потолок составляет 10%. Это в значительной степени благоприятно, и дает владельцам достаточно возможностей для восстановления капитала.

В других случаях, закон о контроле арендной платы в основном не исполняется (Американские Виргинские острова, Тайвань). На Багамских островах, например, арендная плата за здания стоимостью \$25 000 и ниже определяется государством, в соответствии с законом 1975 года, но ни одно здание на Багамах не стоит так мало.

## 3. Регулирование арендной платы в странах мира<sup>4</sup>

КОНТРОЛЬ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ В АЗИИ	
СТРАНА	ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ
Индия	Есть два типа договоров аренды в Индии: договоры аренды, на которые распространяются законы контроля арендной платы, и договоры аренды и лицензионные соглашения, которые не подчиняются таким законам.

<sup>4</sup> "The pros and cons of rent control" Prince Christian Cruz, Senior Economist, 2009; <http://www.globalpropertyguide.com/investment-analysis>

	<p>Соглашение об аренде подчиняется строгим законам контроля арендной платы. Сумма арендной платы, которая может взиматься, основана на формуле, разработанной местной исполнительной, законодательной или судебной властью, в зависимости от случая. Для Дели, максимальная годовая арендная плата составляет 10% от стоимости строительства и рыночной цены земли, но стоимость строительства и цены на землю основаны на исторической стоимости, а не на текущей рыночной стоимости. Чем старше собственность, тем меньшая взимается арендная плата. Арендная плата может быть увеличена только на долю от реальной стоимости расходов арендодателя, понесенных в связи с улучшением имущества.</p>
Пакистан	<p>На территории Исламабада арендная плата может быть свободно согласована между арендодателем и арендатором. Стоимость аренды здания автоматически увеличивается в конце каждого трех лет по договору аренды от 25% стоимости аренды, уже выплаченной нанимателем, если арендодатель и арендатор договорились увеличить арендную плату по соглашению в письменной форме.</p> <p>В пяти других областях (Пенджабе Северо-Западной пограничной провинции, Белуджистане, Синде) характерно законодательство провинций. Регулятор арендной платы имеет право установить арендную плату, по заявлению арендатора или арендодателя. Следующие факторы учитываются при принятии решения о справедливой арендной плате:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- арендная плата в том же здании или похожих помещениях в данной местности в данное время, и в течение 12 месяцев до подачи заявления;</li> <li>- рост стоимости строительства, издержек на ремонт и налоги;</li> <li>- арендная стоимость здания в оценке Регистра по налогу на имущество Департамента налогообложения.</li> </ul> <p>В Пенджабе и Белуджистане, если арендная плата превышает оплату на дату подачи заявки, максимальное увеличение арендной платы может составлять 25%. В провинции Синд, где арендная плата была фиксированной, увеличение не может быть произведено на протяжении трех лет. В любом случае, увеличение арендной платы не может превышать 10% в год от существующей арендной платы.</p>
Филиппины	<p>В соответствии с Законом о контроле арендной платы 2005 года, максимум 10% увеличения годовой арендной платы допускается по недвижимости с ежемесячной арендной платой, не превышающей ₱10,000 в городских районах, таких как Манила, и ₱7,500 в других областях. (Стоит отметить, что здания, попадающие</p>

	под Закон об арендной плате, освобождаются от 12% НДС).
Тайвань	Закон о Земле (с изменениями и дополнениями 2001 года) ограничивает рост ежегодной арендной платы в размере 10% от стоимости недвижимости.
<i>Источник: Global Property Guide</i>	

<b>КОНТРОЛЬ ЗА АРЕНДНОЙ ПЛАТОЙ В СТРАНАХ КАРИБСКОГО БАССЕЙНА</b>	
СТРАНА	ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ
Аруба	Постановление Консультативного комитета по оценке арендной платы (1991), известное как "Постановление" относится к помещениям с оценкой строительства (включая стоимость земли) меньше, чем AWG 100 000 (прибл. US \$ 55 000), которые включают в себя жилые помещения, магазины, бары, рестораны, гостиницы и офисы, за исключением помещений, расположенных в гостиницах, аэропортах и морских портах. По обязательным нормам права, Консультативный комитет по оценке арендной платы,- известный как "Комитет" –рассматривает арендную плату при любом запросе увеличить такую арендную плату. Комитет основывает арендную плату на проценте стоимости строительства.
Багамские острова	Закон о контроле арендной платы 1975 относится к жилым помещениям, на общую сумму менее, чем BSD 25,000 (1B \$ = 1US \$). Аренда не должна превышать 15% от оценочной стоимости дома и земли, 20%,если мебель входит в стоимость. По словам одного из парламентских министров, ни один дом на Багамах сейчас не стоит ниже \$ 25 000.
Белиз	Закон об ограничении арендной платы ограничивает увеличение арендной платы до 10% в год или на уровне, определенном Советом по оценке арендной платы каждого судебного округа.
Бермудские острова	Все дома и апартаменты (квартиры) с годовой арендной платой (APB) менее 24600 BM \$ подлежат контролю арендной платы, в соответствии с Законом 2004 года о повышении арендной платы. Повышение арендной платы должно быть согласовано с арендодателем и арендатором. В случае, если арендатор не соглашается, арендодатель должен обратиться за одобрением Комиссара по арендной плате.

Доминика	Закон о найме и контроле арендной платы относится к жилым помещениям, где арендная плата составляет менее EC \$ 800 (\$ 300) в месяц, и земель, где арендная плата составляет менее \$ 100 (US \$ 37) в год.
Доминиканская Республика	Существует универсальное регулирование арендной платы в Доминиканской Республике с максимальной месячной арендной платой, установленной на 1% от стоимости аренды имущества. Арендатор может обратиться в орган по контролю арендной платы за уменьшением арендной платы, если она превышает максимально допустимое значение. Если арендодатель хочет увеличить арендную плату, разрешение должно быть выдано и утверждено властями, и может быть обжаловано специальной комиссией.
Гренада	Увеличение арендной платы может быть пересмотрено в соответствии с Законом об ограничении арендной платы, Глава 286 нового закона Гренады, от 1990 года.
Гваделупа	Аналогичное Французской, повышение арендной платы привязано к индекса стоимости строительства INSEE.
Ямайка	<p>Арендодатель должен подать заявку в Совет по оценке арендной платы. Последний отправляет уполномоченного представителя для оценки арендуемого имущества. Представитель выдает сертификат оценки арендной платы, который содержит оценку арендной платы, применимой к подобным помещениям.</p> <p>Стандартная арендная плата составляет годовые проценты от оценочной стоимости помещений и назначается министром. Ежегодный потолок арендной платы 7,5%. Совет принимает во внимание любые увеличения налогов на недвижимость, улучшения собственности и другие факторы.</p>
Тринидад и Тобаго	<p>Жилые дома с мебелью с ежемесячной арендной платой TT \$ 1000 (US \$161,29) или менее являются объектом ограничения арендной платы. Необставленные жилища с ежемесячной арендной платой TT\$1500 (US \$241,93), также подчинены этому правилу. В соответствии с Законом об ограничении арендной платы, увеличение арендной платы для жилых домов должно быть одобрено Советом по оценке арендной платы. Хозяин или арендатор может обратиться для пересмотра арендной платы.</p> <p>Каждый арендатор или владелец, жилого или нежилого помещения, подпадает под действие Закона об ограничении арендной платы, и должен зарегистрироваться в Совете по оценке арендной платы. Владелец должен зарегистрироваться только один раз, но арендатор должен регистрироваться каждый раз, когда он подписывает контракт. Если арендатор не зарегистрирован, он теряет большую часть своих прав.</p>

Виргинские острова	Согласно Кодексу Виргинских островов (раздел 28,. Глава 31, п.834), арендная плата на Виргинских островах заморожена на уровне 1947 года. Для жилых помещений максимальный потолок арендной платы, соответствует той, которая была в силе 1 июля 1947 года. Для зданий, построенных и/или арендованных после 1 июля 1947 года, максимальной является арендная плата, впервые установленная за данное помещение. Однако закон об арендной плате обычно игнорируется.
--------------------	---

*Источник: Global Property Guide*

КОНТРОЛЬ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ В ЕВРОПЕ	
СТРАНА	ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ
Австрия	В unbefristet (неограниченный контракт) и befristet (контракт ограничивается определенным числом лет), арендная плата подлежит определению в местных органах власти, по просьбе арендатора.
Бельгия	Стороны могут свободно договориться об арендной плате. Однако повышение арендной платы выше уровня инфляции не может быть указано в контракте. В самом деле, закон предусматривает, что если договор заключен в письменной форме, арендная плата будет автоматически отображаться один раз в год в соответствие с прожиточным минимумом. В тех случаях, когда существуют разногласия, мировой судья (Juge de Paix) обладает юрисдикцией принятия решения. Судья может разрешить изменение арендной платы, если новые обстоятельства спровоцировали рост или уменьшение обычной стоимости аренды на 20% выше или ниже арендной платы, согласованной ранее.
Кипр	Рынок аренды может быть разделен на две большие категории: помещения, контролируемые в соответствии с Законом о контроле арендной платы (1983 год), и свободный рынок. Закон о контроле арендной платы и поправки к нему применяются к аренде жилых или офисных помещений, которые находятся в пределах того, что закон определяет как «контролируемые районы», то есть города, пригороды и сельские центры, которые были построены до 29 декабря 1995. После истечения или прекращения первого срока аренды, закон позволяет повышение максимальной арендной платы до 14% от существующей арендной платы, но не раньше, чем по прошествии двух лет с даты последнего обращения, или с даты последнего увеличения. В случае несогласия арендатора, Суд по контролю арендной платы определит «разумную арендную плату, «принимая во внимание мнение официального оценщика, а также такие факторы, как возраст, размеры,

	местоположение и состояние помещения".
Чехия	<p>Около 90% помещений подлежат контролю арендной платы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- контролируемая арендная плата: арендная плата привязана к стоимости квадратного метра в зависимости от размера города и категории помещения (есть 4 категории); или</li> <li>- регулируемая арендная плата: арендная плата рассчитывается в соответствии с затратами.</li> </ul> <p>Иностранцы, арендаторы помещений, построенных после 1993 года, и арендаторы новых помещений, остаются в сфере свободного рынка.</p>
Дания	<p>Арендные ставки на помещения, построенные после 1991 года, освобождаются от контроля арендной платы. Есть пять различных форм контроля арендной платы в Дании; система очень сложная. Система основана на идее, что владельцы вообще не должны получать прибыль от арендаторов. Владельцам разрешается только покрывать налоги на имущество, а также расходы на техническое обслуживание. Они также могут покрывать амортизационные отчисления, которые могут варьироваться от 7% до 14%. Однако амортизационные отчисления рассчитываются на основе стоимости здания в 1973 году - без учета инфляции. Запрос на повышение арендной платы от арендодателя должен быть сделан в письменной форме и отправлен за три месяца до даты применения. Уведомление должно изложить причины для повышения и напомнить арендатору, что он /она может возражать против уведомления. Увеличенная арендная плата не должна существенно превышать аналогичную арендную плату в данном районе.</p>
Франция	<p>Первоначальная арендная плата может быть свободно согласована между владельцем и арендатором. Тем не менее, арендная плата может быть пересмотрена только один раз в год, и только если оговорка в контракте (тщательно подготовленная) определяет его. Увеличение не может быть выше четырех ежеквартальных показателей индекса INSEE (индекс потребительских цен, рассчитанный Национальным институтом статистики и экономических исследований Франции (фр. Institut national de la statistique et des études économiques, сокр. INSEE ).</p>
Венгрия	<p>Закон различает два вида договоров аренды-свободные и регулируемые ("обязательная арендная плата"). В тех случаях, которые попадают в сектор "обязательной арендной платы», например, резиденций, принадлежащих муниципалитету или государству, арендная плата предусмотрена законом. Договор аренды может быть заключен, даже не упоминая арендную плату. Арендная плата объявляется в письменной форме арендодателем (т.е. муниципалитетом или государством) арендатору в течение 8 дней после переезда. Если арендатор не</p>

	<p>возражает против заявленной в письменной форме арендной платы в течение 8 дней с момента уведомления, заявленная арендная плата станет действующей арендной платой. Если соглашение об арендной плате не будет достигнуто, обе договаривающиеся стороны могут обратиться в суд, чтобы определить ее размер. Если арендодатель уведомил арендатора о более высокой арендной плате, чем это предусмотрено законом, суд предпишет ему вернуть разницу. Увеличение или уменьшение арендной платы также может быть произведено в соответствии с законом или судом.</p>
Италия	<p>Арендная плата изначально может быть предметом свободных переговоров, но не может быть увеличена после первоначального 4-летнего контракта более чем на 75% от прожиточного минимума.</p>
Люксембург	<p>Арендная плата регулируется. Здания, построенные или регулярно ремонтируемые после 10 сентября 1944 года, не могут приносить владельцу доход больше, чем 5% от прибыли на вложенный в здание капитал. "Инвестированный капитал" - это сумма, потраченная на физическую реконструкцию, оцененная на время строительства или на дату вступления в силу закона. Те, кто не может документально подтвердить свои затраты на строительство должны принять мнение Комиссии по арендуемым помещениям. Арендодатель может предложить арендатору использовать цену приобретения, но если арендатор возражает, мнение Комиссии по аренде будет преобладать. Если строительство проходило более двадцати лет назад, значение вложенного капитала снижается на 10%. Таким образом, арендная плата может быть изменена только раз в три года.</p> <p>Аренда меблированных квартир не может быть увеличена больше, чем вдвое, по отношению к предыдущей ставке.</p> <p>Здания, построенные до 1944 года, более 9 кв. м., не могут быть сданы более чем за 600 франков, если они "без комфорта"- 1000 франков, если они являются "комфортными" - 1500 франков, если они «с современным комфортом». Арендная плата за меньшие помещения пропорционально уменьшается.</p> <p>Эти ограничения не распространяются на независимые апартаменты, виллы, и помещения, занимаемые одной семьей, по крайней мере, 7 комнат и с «современным комфортом».</p>
Нидерланды	<p>Арендная плата может быть свободно согласована между арендодателем и арендатором, для собственности, подпадающей под "либерализацию предела арендной платы" в €604,72 в месяц. Собственность ниже этого предела подчиняется контролю арендной платы в соответствии Законом об арендной плате 1979 года, в соответствии с "системой баллов помещения», такие опции, как площадь,</p>



	<p>местонахождение, качество и оборудование оцениваются баллами. Максимальная арендная плата исчисляется по общему количеству баллов. Суд по делам аренды следит за арендными спорами, а также имеет право снизить арендную плату. Министерство жилищного строительства, сообществ и интеграции устанавливает максимальный процент увеличения арендной платы. Максимально допустимое повышение арендной платы с 1 июля 2007 года по 30 июня 2008 года составляет 1,1%, что эквивалентно инфляции в 2006 году.</p>
Норвегия	<p>Помещение в старом довоенном здании из 4 или более блоков в центре Осло имело низкую, регулируемую арендную плату, но это правило было отменено в 2010 году.</p>
Португалия	<p>Размер арендной платы обычно свободно согласовывается между сторонами, за исключением дешевого жилья ("условная аренда" и "поддерживаемая аренда").</p> <p>Пересмотр арендной платы также может быть свободно согласован (хотя оно должно проходить ежегодно), хотя в некоторых типах нежилой аренды такая свобода зависит от первых пяти лет договора аренды. Если конкретного соглашения не существует, арендная плата может быть скорректирована арендодателем ежегодно в соответствии с величиной, периодически устанавливаемой законом.</p>
Испания	<p>Договаривающиеся стороны могут обновить аренду на ежегодной основе в течение первых пяти лет действия договора, но только в соответствии с изменениями индекса потребительских цен (ИРС). После того, как этот период времени истек, договор может быть продлен с новой арендной платой, которая не должна быть выше, чем на 20%, чем текущая аренда. Если владелец производит улучшения, он имеет право увеличить ежегодную арендную плату на основе юридической процентной ставки применительно к общим объемам инвестиций, исключая государственные субсидии. Но повышение арендной платы не может превышать 20% от суммы аренды.</p>
Швеция	<p>Арендные ставки во всех помещениях должны соответствовать арендной плате во всех альтернативных, сопоставимых зданиях, в зависимости от размера и «привлекательности», в первую очередь в муниципальных домах с низкой арендной платой. Система усилена Арендным судом. Правила распространяются на все арендуемые помещения, за немногими исключениями. Правила являются обязательными; если арендатор отказывается от своих прав, то это должно быть одобрено арендным судом или стать частью коллективного договора, заключенного между арендодателем и Шведским Союзом Арендаторов.</p> <p>Арендодатель обязан уведомить арендатора, если он предлагает увеличить арендную плату. Если арендатор соглашается, или пассивен в течение более двух месяцев, новая арендная плата будет применена. Но арендатор имеет право отклонить любую арендную плату, тогда арендодатель должен обратиться в арендный суд, чтобы</p>

Швейцария	<p>повышение арендной платы вступило в силу.</p> <p>Первоначальный размер арендной платы может быть свободно согласован между арендодателем и арендатором. Тем не менее, в течение 30 дней после принятия арендованного имущества, арендатор может обжаловать арендную плату как несправедливую, если он был вынужден дать согласие на аренду в связи с серьезными личными или семейными трудностями, из-за местных рыночных условий жилой и коммерческой недвижимости, или, если новая арендная плата значительно выше арендной платы на то же самое арендуемое имущество, чем предыдущая. Это бывает очень редко, потому что судья должен вмешиваться только в крайнем случае.</p> <p>При сдаче в аренду собственности на неопределенный срок, арендодателем должны быть выполнены некоторые формальности для повышения арендной платы. Кроме этих формальностей, есть только несколько юридически допустимых причин для увеличения арендной платы. Легче увеличить арендную плату в случае окончания контракта на определенный срок, но все же, если новая арендная плата значительно выше, чем старая, она рискует быть рассмотрена как неправомерная.</p> <p>Прогрессивное повышение арендной платы возможно, но только для арендных договоров, которые были подписаны на как минимум пять лет. Размер арендной платы может быть изменен в соответствии со швейцарским индексом потребительских цен. Если договор аренды заключается на срок по крайней мере три года, изменение арендной платы также может производиться ежегодно в соответствии с определенной формулой.</p>
-----------	---

*Источник: Global Property Guide*

### **КОНТРОЛЬ ЗА АРЕНДНОЙ ПЛАТОЙ В СЕВЕРНОЙ АМЕРИКЕ И ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ**

СТРАНА	ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ
Канада	Повышение арендной платы регулируется в четырех провинциях, максимально допустимое увеличение определяется ежегодно.
Британская Колумбия	Максимально допустимая величина повышения арендной платы установлена Управлением по найму жилых помещений (в 2008 году - 3,7%) (в пересчете на уровень инфляции в провинциях плюс 2%).
Манитоба	В Манитобе, повышение арендной платы индексируются с учетом инфляции плюс фактор экономического регулирования. В 2008 году арендная плата в Манитобе увеличена на

<p>Онтарио</p> <p>Принц Эдвард.</p>	<p>2,5%.</p> <p>В Онтарио Палата арендаторов и арендодателей зафиксировала максимально допустимое повышение арендной платы до 2,1% в 2008. Повышение арендной платы основано на уровне инфляции в провинции.</p> <p>Увеличение арендной платы привязано к собственности, а не к арендаторам. Канцелярия Директора по аренде недвижимости устанавливает ежегодно допустимое повышение арендной платы. В 2008 году, было определено повышение арендной платы только на 1%. Дополнительные увеличения должны быть утверждены соответствующими властями.</p>
<p>Колумбия</p>	<p>Договоры аренды могут быть составлены в устной или в письменной форме, и арендная плата может быть установлена свободно по соглашению между арендодателем и арендатором, хотя месячная арендная плата не может превышать 1% от коммерческой стоимости помещения или части помещения при условии аренды. Такая коммерческая ценность не может превышать двукратной кадастровой стоимости помещения на момент заключения договора.</p> <p>Возможно увеличение арендной платы каждые 12 месяцев исполнения договора аренды. Увеличение не может превышать 100% от индекса потребительских цен за предшествующий календарный год. В любом случае, новая арендная плата должна соответствовать параметрам, изложенным выше, в рамках первоначальной арендной платы. Если арендатор считает, что повышение арендной платы, определенной арендодателем, превышает рыночные цены, он имеет право в течение 6 месяцев обратиться с просьбой о пересмотре в мэрию города, где находится помещение.</p>
<p>Коста-Рика</p>	<p>Для жилых помещений, ежегодный прирост арендной платы не может быть выше, чем 15%. Для повышения арендной платы более чем на 15%, инфляция должна быть выше, чем 15%, и повышение арендной платы должно быть основано на уровне инфляции, определенном государством. Для повышения арендной платы, стороны должны договориться о размере увеличения на ежегодной основе. Если нет соглашения, арендодатель может заявить об увеличении арендной платы на ежегодной основе.</p>
<p>Эквадор</p>	<p>Реестр арендной платы в каждом городе устанавливает максимальные размеры арендной платы, определяемый путем расчета двенадцатой части от 10% коммерческой стоимости каждого объекта недвижимости, который устанавливается каждым городским советом.</p> <p>Как правило, арендная плата, согласованная в договоре, не может быть увеличена до конца договорного срока. Тем не менее, арендодатель может потребовать увеличения арендной платы в Реестре арендной платы, если имущество было благоустроено, или когда два года прошло с момента последнего согласования арендной платы между сторонами. Закон не позволяет какое-либо увеличение арендной платы в связи с</p>

	увеличением прожиточного минимума.
Гондурас	В соответствии с Законом об аренде, если стоимость арендованного имущества ниже \$2000, Административный департамент по вопросам аренды имеет определенные правила и процедуры для регулирования арендной платы.
Панама	В общем, договоры аренды могут свободно включать повышение арендной платы все определенное количество лет, по согласованию сторон. Тем не менее арендную плату, равную или меньшую, чем \$150 в месяц, которая регулируется Законом № 93 от 4 октября 1973 года, может быть увеличена только с предварительного письменного разрешения Министерства жилищного строительства, которое выдает свое одобрение в зависимости от справедливости арендной платы и обоснованности возврата инвестиций арендодателя.
Уругвай	<p>Повышение арендной платы подпадает под два различных режима: (а) договоры аренды регулируются Декретом-Законом 14,219 (DL), где повышение арендной платы регулируется с помощью индекса, установленного Национальным институтом статистики и переписи населения ("Instituto Nacional de Estadísticas y Censos"), так называемая устанавливаемая Единица арендной платы ("Unidad Reajutable de Alquileres") ("RRU"). В течение первого года DL контрактов, арендная плата не может быть увеличена. После первого года, арендная плата, умноженная на измененный RRU.</p> <p>Договоры аренды регулируются в основном нормами Гражданского кодекса и Закона 8,153 от 16 декабря 1927 года ("Свободный Договор"), где повышение арендной платы может быть свободно установлено арендодателем и арендатором по взаимному согласию, без ограничений.</p>
<b>США</b>	
Калифорния	В Сан-Франциско, штат Калифорния, Совет по арендной плате Сан-Франциско ограничивает допустимый годовой прирост арендной платы. В соответствии с Законом, допустимое повышение арендной платы не должно превышать 7 % в год.
Вашингтон, округ Колумбия	<p>Программа стабилизации арендной платы (Руководство по размещению и принципам арендной платы) предписывает максимально допустимые арендные ставки и ставки повышения арендной платы. Для большинства помещений, допустимое годовое увеличение арендной платы CPI (ИПЦ) плюс 2 процента, но не более чем на 10%. Для пожилых арендаторов и инвалидов, максимальное увеличение аренды равна CPI (ИПЦ), но не более чем на 5%. Если помещение освобождается, арендная плата может быть увеличена максимум на 10%.</p> <p>Владелец в Вашингтоне, округ Колумбия может также обратиться с петицией, которая позволяет арендодателю увеличить арендную плату до уровня 12% доходности. Есть другие меры для стимулирования строительства и обслуживания арендного жилья.</p>

<p>Нью-Джерси</p>	<p>Местные органы власти в Нью-Джерси, такие, как Джерси-Сити и Камден, устанавливают максимальное увеличение арендной платы. Для Джерси-Сити, максимально допустимый годовой уровень повышения равен 4%, или индексу потребительских цен (CPI), в зависимости от того, что меньше. Повышение арендной платы также позволяет владельцам получить справедливую доходность от инвестиций. Возврат инвестиций определяется как 6 % выше сберегательной процентной ставки. В Камдене, ежегодное допустимое повышение - это ИПЦ или 6%, в зависимости от того, что меньше.</p>
<p>Нью-Йорк</p>	<p>Для Нью-Йорка, регулирование арендной платы относится к зданиям, построенным до февраля 1947 года, в 51 муниципалитете, включая Нью-Йорк. Как правило, количество арендаторов помещений с контролируемой арендной платой становится все меньше с каждым годом. Стабилизация арендной платы, с другой стороны, относится к жилым помещениям с ежемесячной арендной платой меньше, чем \$2000. В качестве примера, допустимое увеличение арендной платы за аренду квартиры в Нью-Йорке - 2,75% для договоров аренды продолжительностью один год с отоплением, предоставляемым арендодателем.</p>
<p><i>Источник: Global Property Guide</i></p>	

Ниже приводится статья об истории и опыте контроля арендной платы на коммерческую недвижимость, которая весьма показательна в отношении плюсов и минусов такого контроля.

#### 4. Опыт Нью-Йорка по контролю коммерческой арендной платы <sup>5</sup>

Эта статья рассматривает историю регулирования коммерческой арендной платы в городе Нью-Йорке и исследует предложения регулирования коммерческих арендных отношений, как с точки зрения их основных целей, так и методов их применения.

В середине 1970-х годов, когда Нью-Йорк балансировал на грани банкротства, перспективы и прогнозы на будущее города были мрачными. Страна, да и сам Штат Нью-Йорк, сомневались в возможности восстановления города. Однако, несмотря на глубокие сокращения в сфере кадрового обеспечения и услуг, Нью-Йорк пережил этот кризис с такой удивительной стойкостью, что сегодня он рассматривается как одно из самых успешных восстановлений за последние десять лет. Несмотря на текущий

<sup>5</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал* (John J. Powers, *Fordham Urban Law Journal*, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. *Fordham Urban Law Journal* is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>)

экономический ренессанс Нью-Йорка, не все жители Нью-Йорка получили пользу от обновленной экономики.

В частности, ритейлеры из малого бизнеса, производители и специалисты утверждали, что быстро растущая арендная плата угрожает как их существованию, так и экономической жизнеспособности города. Арендаторы, работающие в малом бизнесе, требовали поддержки в виде контроля арендной платы и программ стабилизации аренды. Владельцы малого бизнеса утверждали, что высокий, неконтролируемый рост арендной платы ввергает их в шаткую финансовую ситуацию. Они предполагали, что нерегулируемый рост арендной платы за коммерческую аренду заставит многие предприятия закрыть свои двери, лишая город товаров и услуг, которые поддерживают экономическую жизнеспособность жилых районов. В попытке избежать этого результата и для смягчения предполагаемого неразумного роста коммерческой арендной платы, городская общественность и члены законодательного собрания штата предложили законодательно ограничить рост коммерческой арендной платы.<sup>6</sup>

До того времени, ни штат, ни город не принимали Закон, который бы регулировал рост платы при коммерческой аренде. Противники предлагаемого регулирования коммерческой арендной платы апеллировали к различным аргументам, в том числе к высокому показателю частоты сменяемости арендаторов и увеличению налоговых поступлений из районов, где наблюдается экономическое оживление, как свидетельство роста и оздоровления экономики и роста рынка коммерческой недвижимости в Нью-Йорке. Основой такой позиции является то, что любое вмешательство государства в определение свободного рынка коммерческой арендной платы серьезно подрывает долгосрочный экономический рост города. Таким образом, противники регулирования арендных отношений категорически против принятия регулирования коммерческой арендной платы.

Эдвард Кох, мэр Нью-Йорка, категорически заявил, что он не поддерживает контроль коммерческой арендной платы. Несмотря на эту позицию, однако, в мае 1985-года Мэр, совместно с нью-йоркской мэрией, создал Комиссию по розничному малому бизнесу (Комиссия), чтобы оценить влияние роста арендной платы на предприятия бизнеса, жителей города и городских кварталов. Результатом работы Комиссии стал доклад, выпущенный в июне 1986 года, с выводами и политическими рекомендациями.

### **Происхождение и история ограничения коммерческой арендной платы в Нью-Йорке.**

По сути экономической и общественной политики, законодательство не должно предписывать правила коммерческой арендной платы.

Понятие контроля цены коммерческой аренды является новым, относящимся к периоду после Второй мировой войны, когда в Нью-Йорке была принята программа контроля повышения арендной платы для

---

<sup>6</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал John J. Powers*, (Fordham Urban Law Journal, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. Fordham Urban Law Journal is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>)

коммерческих помещений. Законодатель сохранил контроль в течение восемнадцати лет, однако, в ответ на растущее давление владельцев помещений и предупреждения от судебных властей по мнениям, бросающим вызов соответствующим уставам, законодательный орган, в конечном счете, участвует в программе постепенного дерегулирования.

#### Потребность в контроле коммерческой арендной платы

Нужды второй мировой войны значительно воздействовали на сектор коммерческой аренды в городских кварталах. Во время войны Федеральное Правительство заняло более 5 000 000 квадратных метров коммерческих площадей в Нью-Йорке. Кроме того, из-за войны было приостановлено строительство новых зданий. Эти изменения рынка недвижимости привели к нехватке коммерческой недвижимости, непомерному повышению арендной платы и, в конечном итоге, множественным выселениям.<sup>7</sup>

В 1944 законодательный орган штата Нью-Йорк создал специальный Комитет, чтобы исследовать ситуацию. Комитет, ссылаясь на нехватку коммерческой недвижимости, рост коммерческой арендной платы и вредное воздействие нерегулируемого сектора коммерческой аренды, решил, что регулирование коммерческой арендной платы необходимо для предотвращения забастовок и миграции, которая, в свою очередь, приведет к массовой безработице и снижению производства военных товаров и основных товаров потребления.

#### Законодательство 1945 года

Законодатели подготовили законопроект для исправления ситуации в секторе аренды коммерческой недвижимости. Используя политическое влияние и состояние чрезвычайного положения, Законодательное Собрание Штата Нью-Йорк в 1945 году приняло два закона о контроле арендной платы коммерческой аренды: Чрезвычайный Закон о контроле арендной платы коммерческих площадей (Emergency Commercial Space Rent Control Law - ECSRCL) и Чрезвычайный Закон о контроле арендной платы бизнес-площадей (the Emergency Business Space Rent Control Law - EBSRCL). Оба закона были практически идентичны. Законодатель создал их по образцу федерального послевоенного закона о контроле арендной платы за жилье и закону о контроле арендной платы за жилье в Штате Нью-Йорк 1920 года. Эти законы регулировали арендную плату как малых, так и крупных коммерческих арендаторов. Законодательная основа позволила законодателю контролировать повышение арендной платы и судебное рассмотрение таких повышений на казуальной основе. Однако ни в коем случае закон не позволял суду присуждать повышение арендной платы выше установленного законодательством предела арендной платы. Наконец, эти схемы запрещали выселение коммерческих арендаторов без законных оснований.

#### Истечение, возобновление и прекращение контроля коммерческой арендной платы

---

<sup>7</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал* (John J. Powers, *Fordham Urban Law Journal*, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. *Fordham Urban Law Journal* is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>)



Хотя законодательно первоначально предполагалось, что законы 1945 года прекратят свое действие в 1946 году, они были продлены до 1963 года, когда, наконец, эти законы прекратили свое действие. В течение этого периода, законодательная власть приступила к реализации программы поэтапного дерегулирования путем внесения изменений в законы, как правило, в соответствии с рекомендациями временной государственной Комиссии в Нью-Йорке, которая была создана в 1948 году для изучения сектора коммерческой аренды. Таким образом, изначально относительно строгая система контроля коммерческой арендной платы была эффективно ослаблена поправками законодательного органа.

В 1963 году, после серии неудачных судебных исков владельцев, Законодательная власть позволила двум законам о контроле коммерческого арендной платы прекратить свое действие.<sup>8</sup>

### **Конституционные вызовы Нью-Йорким законам о контроле коммерческой арендной платы**

Сразу же после вступления в силу законов о контроле арендной платы, истцы оспаривали их конституционность. Ни одна из сторон, однако, не достигла успеха в оспаривании законов. Хотя компании небольшие, эти случаи являются иллюстративными для проблем, с которыми может столкнуться любая система регулирования коммерческой арендной платы. Поэтому эти случаи имеют особое значение для рассматриваемой юрисдикции, при "регулировании коммерческой арендной платы".

Хотя владельцы выдвинули многочисленные претензии к новым законам Нью-Йорка о регулировании коммерческой арендной платы, некоторые случаи особенно важны с точки зрения оснований, по которым законы были оспорены, и выжны рассуждения судов в отстаивании законов.

#### **1. Двадцатый век Associates, Inc., Вальдман**

Первый конституционный вызов закону (ECSRCL) был от компании Двадцатый Век Associates, Inc., Вальдман. Хозяин Двадцатый век Associates, оспаривал положение закона на том основании, что это нарушает условия контракта, надлежащую правовую процедуру и положение о равной защите Конституции Соединенных Штатов. Основываясь на законодательном определении, что существовала чрезвычайная общественная ситуация в секторе коммерческой аренды, Нью-Йоркский апелляционный суд базировал свое решение на двух различных конституционных положениях:

- 1) Политическая власть штата обладает правом нарушить действующие договоры, когда возникает чрезвычайная ситуация; и
- 2) Закон ECSRCL был рациональным законодательным решением законодательной власти в ответ на чрезвычайную ситуацию в секторе коммерческой арендной платы.

---

<sup>8</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал* (John J. Powers, *Fordham Urban Law Journal*, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. *Fordham Urban Law Journal* is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>)



Таким образом, первый вызов о неконституционности законодательства не удался.

## 2. Финн, 415, Пятая авеню Со.<sup>9</sup>

Вторым крупным решением, определяющим конституционные рамки власти государства контролировать коммерческую арендную плату, была компания Финн 415 Пятая авеню Со. Апелляционный суд США Второго округа поддержал конституционность Закона об ограничении арендной платы (ECSRCL) перед жалобой истца о том, что закон предусмотрел передачу собственности без надлежащей правовой процедуры в нарушение четырнадцатой поправки. При проведении суда, судья процитировал решение Нью-Йоркского Апелляционного суда по делу компании Twentieth Century Associates и суд опирался на прецедент. Еще раз, закон противостоял конституционному вызову.

## 3. Последующие вызовы

Владельцы упорно оспаривали конституционность законов каждый раз, когда законодательный орган возобновлял их. После реконструкции закона о контроле арендной платы (EBSRCL) в 1955 году, владельцы оспаривали конституционность закона, утверждая, что чрезвычайная ситуация, которая первоначально узаконила право на осуществление государственной политики, более не существует. Несмотря на очевидность приведенных арендодателем аргументов о существенном увеличении количества новых офисных зданий и площадей и увеличении доли свободных помещений, Нью-Йоркский Апелляционный суд пришел к выводу, что рациональные основания существовали для законодательного определения чрезвычайной ситуации. Таким образом суд оставил открытой возможность успешного оспаривания закона на том же основании, как это обращение при обстоятельствах, при которых чрезвычайной ситуации не доставало рационального основания.

Повторное введение в действие в 1959 году этих двух законов побудило того же самого владельца оспаривать законы EBSRCL на подобном основании. Суд поддержал EBSRCL, и еще раз Нью-Йоркский Апелляционный Суд подтвердил решение.

Суд установил, что арендодатель не смог привести достаточных доказательств и рациональная основа для закона все еще существовала. Хотя большинство требовало поддержать средства контроля на том основании, что чрезвычайная ситуация продолжала существовать, заключение суда показало, что суд, возможно, был более убежден в потребности постепенно устранять средства контроля, чем в существовании любой чрезвычайной ситуации. И большинство, и отдельное мнение признали, что экономическая ситуация в 1959 году была довольно несходной с таковой в 1945. Судья Берк, однако, резко отличался от большинства по тому, как эта действительность имела отношение к вопросу конституционности закона.

---

<sup>9</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал* (John J. Powers, *Fordham Urban Law Journal*, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. *Fordham Urban Law Journal* is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>)

Законодательный орган позволил двум законам о контроле арендной платы прекратить свое действие в 1963 году. Хотя законы противостояли конституционным вызовам, влияние лоббирования владельцев, мнение Временного Комитета против повторного введения в действие, обеспокоенность в судебных мнениях относительно применяемой политики в отсутствие реально существующей общественной чрезвычайной ситуации объединились, чтобы убедить законодателей прекратить действие закона.<sup>10</sup>

Никакая группа никогда не проводила систематическую оценку новой системы контроля коммерческой арендной платы Нью-Йорка. Тем не менее, законы и предложения о регулировании коммерческой арендной платы появляются еще раз в ответ на изменения в секторе коммерческой аренды в Нью-Йорке

Текущие Законодательные предложения по регулированию коммерческой арендной платы в Нью-Йорке

Несмотря на беспрецедентный и обширный опыт Нью-Йорка в сфере контроля коммерческой арендной платы, в настоящее время нет подобных действующих законов.

Тем не менее, многие нью-йоркские политики, их избиратели, политические комитеты и заинтересованные объединения в настоящее время втягиваются в горячий спор, восстановить ли своего рода контроль над коммерческой арендой. Два основных предложения были выдвинуты от групп, поддерживающих регулирование коммерческой арендной платы. Целью этих предложений является обеспечение большей защиты для предприятий малого бизнеса и восстановление некоторых переговорных позиций коммерческих арендаторов в ведении переговоров об арендных договорах и повышении арендной платы.

A. Предварительная мера (Intro) 522: Эскалация ограничения арендной платы и право последующего продления договора

Цитата: (1) предположительно непомерные увеличения арендных плат, оплачиваемых коммерческими арендаторами, которые обеспечивают производство товаров и услуг в районах; и (2) потеря занятости и услуг компаний, уже вынужденных закрыться в оживленных районах.

72 сторонника восстановления контроля коммерческой арендной платы внесли Предварительную меру 522 в Совет Нью-Йорка 4 февраля 1986 года.

В отличие от системы регулирования коммерческой арендной платы, установленной Нью-Йорком после Второй мировой войны, эти предложения стремились сохранить "длительно работающие" предприятия малого бизнеса района. Предложенное законодательное изменение объявляло, что существует чрезвычайная общественная ситуация как результат нехватки площадей для коммерческой аренды. Далее заявлялось, что дефицит произвел искажения в переговорном процессе между владельцами и

---

<sup>10</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал* (John J. Powers, *Fordham Urban Law Journal*, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. *Fordham Urban Law Journal* is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>)

арендаторами, позволяя владельцам взимать репрессивную арендную плату с арендаторов. В свою очередь, кварталам, которые зависят от этих торговцев основными товарами и услугами, грозит перспектива либо платить непомерные цены за покупку товаров или услуг, или потерять доступ к таким товарам и услугам в близлежащих районах в целом.<sup>11</sup>

В случае принятия, Предварительная мера 522 должна охватывать весь Нью-Йорк Сити, однако, пределы действия законопроекта будут ограничены небольшими предприятиями, расположенными в арендуемых помещениях. Предварительная мера 522 будет ограничивать ежегодное увеличение коммерческой арендой платы, на момент продления по меньшей мере на десять процентов от существующей платы, или главная процентная ставка по ипотечным кредитам плюс три процента. Предложение запретит арендодателям предоставлять арендаторам какие-либо повышения расходов на услуги или товары, что бы повысить арендную плату выше суммы, указанной в Законе.

Ежегодное повышение разрешается в соответствии с предлагаемыми в Нью-Йорке постановлениями, однако, не будет ограничивать коррективы арендной платы через определенное повышение цен.

Кроме того, предложенное постановление позволило бы владельцам автоматически увеличивать налог на недвижимость для арендаторов и распределять увеличенные налоги среди них согласно проценту квадратных футов на помещение, занятое каждым арендатором. В случаях, когда не было увеличения арендной платы до даты вступления в силу постановления, предложенное постановление дало бы право владельцу на регулирование арендной платы путем начисления процентов.

Сторонники регулирования цен на коммерческую аренду внесли практически идентичный законопроект в Законодательное собрание штата Нью-Йорк в 1983 году. Хотя Законопроект был принят в Комитете жилья Государственного Собрания большинством, результаты голосования не были опубликованы. Законодатели, поддержавшие законопроект, впоследствии не внесли его повторно.

#### **В. Законопроекты о правах арендатора при первом отказе и обязательный арбитраж**

Самыми последними крупными инициативами, направленными на регулирование увеличения арендной платы на коммерческую недвижимость, явились законопроекты, в которых предлагается сначала дать собственникам и арендаторам возможность обсудить новую арендную плату, а затем, в случае, если не будет достигнуто соглашение, предложить обязательный арбитраж для установления новой арендной платы.

#### **Закон о защите коммерческого арендатора (Commercial Tenant Protection Act- СТРА)<sup>12</sup>**

---

<sup>11</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал* (John J. Powers, *Fordham Urban Law Journal*, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. *Fordham Urban Law Journal* is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>)

<sup>12</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал* (John J. Powers, *Fordham Urban Law Journal*, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. *Fordham Urban Law Journal* is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>)

Законодатели, поддерживающие регулирование арендных отношений для коммерческих помещений, приняли Закон о защите коммерческого арендатора (СТРА) на ассамблее штата Нью-Йорк, 25 марта 1986 года, и сторонники в Совете Нью-Йорке внесли практически идентичную версию в следующем месяце.

Законодательные выводы о Законе о защите коммерческого арендатора заявляют, что давление на рынке коммерческой аренды породило сдвиг в переговорном процессе в пользу собственника за счет арендатора. Результатом этого явилось закрытие многих малых предприятий, угрозы для жизнеспособности микрорайонов, и нестабильность на рынке аренды.

Смысл законодательства - восстановить паритет в переговорном процессе между собственником и коммерческим арендатором.

Законопроект будет стремиться к достижению своей цели путем разработки конкретных правил и процедур, которые собственники должны соблюдать как при отказе продлевать договор аренды, так и в случае обновлении аренды и установлении новой арендной платы.

Закон о защите коммерческого арендатора предоставил коммерческим арендаторам право обновления аренды на срок как минимум пять лет, однако, арендатор имеет возможность выбрать более короткий срок аренды. Право арендатора на обновление договора ограничивается правом арендодателя на отказ продления на основании одной или более причин, предусмотренным законом. Если единственная причина владельца в возобновлении состоит в том, что он либо намеревается снести площади, либо намерен открыть свой бизнес в данном помещении, то арендатор имеет право на компенсацию. В случае, если договор аренды не содержит никаких положений о компенсации, арбитр определит справедливую компенсацию.

Если владелец хочет отказаться от возобновления коммерческой аренды, арендодатель должен уведомить арендатора по крайней мере, за 240 дней до истечения срока аренды, подробно разъяснив причины такого решения. Арендатор вправе оспаривать законность отказа арендодателя в течение двадцати одного дня после получения уведомления.,

Стороны должны затем представить всю соответствующую документацию и доказательства арбитражной коллегии, которая уведомляет обе стороны о своем решении в течение двадцати одного дня с даты слушания. Решение коллегии будет окончательным и обязательным для обеих сторон. В том случае, если арендодатель готов пересмотреть договор аренды, он должен уведомить арендатора о своей готовности, по крайней мере, за 180 дней до истечения срока действия договора аренды. Переговорный период может длиться 180 дней, начиная с даты первого физического совещания сторон, а не с даты уведомления. Если период превышает срок истечения старого арендного договора, арендатор продолжает платить арендную плату по старому курсу, пока стороны не достигнут соглашения или арбитраж вынесет решение.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал* (John J. Powers, *Fordham Urban Law Journal*, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. *Fordham Urban Law Journal* is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>)

Если после первых девяноста дней из 180-дневного периода стороны не придут к согласию, арендодатель может потребовать проведения слушания перед местной арбитражной коллегией. Каждый - и арендодатель и арендатор - должны представить точную цифру, которая выражает справедливую стоимость аренды коммерческих площадей. Кроме того, стороны должны предоставлять коллегии, а также друг другу, все документальные доказательства, подтверждающие их случай. Каждая сторона может защитить свою стоимость аренды перед коллегией в течение одного дня. Арбитраж будет выбирать стоимость аренды либо арендодателя, либо арендатора - здесь не будет компромиссного решения. Коллегия должна уведомить стороны о своем решении в течение двадцати одного дня после слушания. Если коллегия примет решение в пользу владельца, арендатор имеет "право первого отказа", чтобы остаться в помещении с новой арендной платой. Если арендатор отказывается продлить договор аренды, у него есть девяносто дней с даты получения уведомления, чтобы освободить помещение. Если коллегия примет решение в пользу владельца и арендатор откажется применить право первого отказа, стороны могут договориться об урегулировании на срок менее пяти лет и на сумму, отличную от установленной арбитрами, при условии, что Арбитражный Суд получит письменную копию специального соглашения.

СТРА также устанавливает некоторые другие права и гарантии как для арендодателей, так и для арендаторов. Закон предусматривает, что залоговые депозиты не могут превышать сумму, равную арендной плате за три месяца и что арендодатель разместит все залоговые депозиты на накопительные счета.

В любом случае, в котором арендодатель принимает меры против арендатора, утверждает арендатора в соответствии с Законом, арендодатель может нести ответственность за фактические и штрафные убытки, судебные издержки, затраты на адвокатов. Закон также гарантирует арендаторам право назначения их аренды для покупателя бизнеса арендатора, при условии, что покупатель может соответствовать условиям аренды и арендодатель может оплатить любые необходимые и разумные расходы, вызванные таким подписанием. Закон запрещает такие положения договора аренды, которые приводят к увеличению расходов, и которые увеличивают арендную плату выше согласованной арендной платы.

Владельцы, однако, могут увеличить арендную плату выше основной в двух случаях:<sup>14</sup>

- когда местные власти повышают взимаемые налоги на недвижимость, и в этом случае арендодатель может распределить это повышение среди коммерческих арендаторов в соответствии с процентами от общей площади в квадратных футах, которую каждый арендатор занимает; и
- когда арендодатель успешно ходатайствует перед Арбитражной коллегией о стоимости выполненного капитального ремонта, который принесет непосредственную пользу арендатору.

---

<sup>14</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал* (John J. Powers Fordham Urban Law Journal, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. Fordham Urban Law Journal is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>)

Хотя арендодатель может отказаться от любого из своих прав, предоставляемых законом, СТРА объявляет недействительным какое-либо положение в договоре аренды, которое отменяет или уменьшает любое право арендатора.

СТРА будет применяться с учетом на будущее, и в качестве чрезвычайного законодательства, будет подвергаться ежегодной оценке арбитражной компанией в докладе законодательного органа, принявшего этот закон.

### С. Предварительная мера (Intro) 1017: Мораторий на повышение арендной платы

Предварительная мера 1017 была внесена в Совет Нью-Йорка 12 сентября 1985 года, и предусматривала замораживание арендной платы с момента вступления в силу и введение моратория на повышение арендной платы на коммерческие и производственные помещения. Мораторий продлится в течение восемнадцати месяцев или до тех пор, пока Совет не отменит постановление или введет систему регулирования для коммерческой арендной платы, в зависимости от того, что наступит раньше.

Предложенное постановление предусматривает наказание за его нарушение, и разрешает увеличение арендной платы только на долю увеличения налогов на недвижимость, пропорционально квадратным метрам всего помещения, которое занимает каждый арендатор. Сторонники предлагаемого постановления не считают это долгосрочным решением проблем, связанных с коммерческой арендой. Напротив, предлагаемая мера направлена на предотвращение любого вреда, который может быть нанесен малому бизнесу, прежде чем законодатели смогут принять законодательство, предусматривающее их защиту.

### **Нецелесообразность законодательной системы регулирования коммерческой арендной платы**

Целесообразность введения какой-либо системы регулирования коммерческой арендной платы опирается на основные политические вопросы. Хотя стабильность районов, соответствующее обеспечение сообщества основными товарами и услугами, и сохранение малых предприятий и являются достаточными основаниями, законодатели должны противостоять соблазну принять регулирование коммерческой арендной платы в качестве панацеи для многих социальных и экономических проблем, с которыми сталкиваются городские кварталы.<sup>15</sup>

Проблемы требуют более сложного подхода, включающего более узко нацеленные программы с учетом конкретных потребностей сообщества; кроме того, в долгосрочной перспективе, регулирование коммерческой арендной платы только усугубит некоторые проблемы, с которыми сегодня сталкиваются многие города.

---

<sup>15</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал (John J. Powers Fordham Urban Law Journal, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. Fordham Urban Law Journal is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>*

Эти проблемы включают в себя:

1. физическую деградацию коммерческой недвижимости;
2. задержку в экономическом росте; и
3. фундаментальную несправедливость к владельцам.

#### Физическая деградация

Введение контроля коммерческой арендной платы приведет к сокращению капиталовложений и общей физической деградации коммерческой недвижимости. Налоги, в тандеме со стоимостью недвижимости и ипотечными обязательствами, повышаются быстрее, чем арендная плата, а поток наличности, доступный для поддержания недвижимости, снижается. Продолжающийся рост стоимости недвижимости, с потенциальной капитальной прибылью, действует как стимул для увеличения расходов владельцем на обслуживание и стимул роста инвестиций в модернизацию, для того, чтобы сохранить и увеличить ценность его инвестиции.

Когда стоимость недвижимости выровняется, владелец увеличит расходы на обслуживание и инвестиции в модернизацию, поскольку они позволят ему назначать более высокую арендную плату.

Создание искусственного потолка на арендную плату, которую владелец может взимать за коммерческие площади, устраняет стимулы для поддержания и улучшения имущества и ограничивает или сокращает чистый операционный доход арендодателя. Единственным средством увеличения своего операционного дохода для арендодателя, по сути, является снижение расходов на техническое обслуживание и капитальный ремонт. Таким образом, коммерческая недвижимость будет физически ухудшаться. Здравый взгляд на ситуацию показывает, что во многих ситуациях интерес арендодателя к защите инвестиций в коммерческую недвижимость, вероятно, не будет столь велик, как его интерес в сохранении или увеличении чистого операционного дохода. Кроме того, в столь ограниченном рынке недвижимости, каким является Нью-Йоркский, стимулирование для защиты инвестиций за счет поддержания и улучшения будут впоследствии ослаблено тем, что арендатор часто будет готов арендовать имущество независимо от его состояния.<sup>16</sup>

В конечном итоге, пагубные последствия контроля арендной платы коснутся арендаторов, арендодателей, и жителей города. Коммерческие арендаторы окажутся в помещениях в стадии необратимого физического износа. Возможности города в привлечении новых предприятий для увеличения занятости и налоговых поступлений будут снижены, так как он будет не в состоянии предложить достаточное количество привлекательной коммерческой недвижимости. Собственник будет страдать от снижения стоимости своих инвестиций по мере ухудшения собственности, в результате чего он может совсем отказаться от инвестиций.

---

<sup>16</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал (John J. Powers Fordham Urban Law Journal, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. Fordham Urban Law Journal is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>*



Отставание в экономическом росте и желательные изменения

Хотя регулирование коммерческой арендной платы позволит торговцам и бизнесменам, длительно находящимся в определенных районах, сохранять бизнес в определенном месте, не опасаясь того, что им придется съезжать из-за непомерного повышения арендной платы, регулирование повлечет соответствующие экономические перекосы. Как облик района меняется в зависимости от возраста, этнической принадлежности, достатка, и других факторов, местные коммерческие площади должны адаптироваться к меняющимся вкусам и требованиям, или столкнуться с риском потери своих клиентов в пользу других кварталов, которые являются более чувствительными к изменениям. В свою очередь, сопротивляемость к изменению видов товаров и услуг, предлагаемых в квартале, лишает окрестных жителей легкого доступа к товарам и услугам, которые им наиболее желательны. Свободный рынок не всегда обеспечивает легкий доступ к идеальному миксу розничных услуг для окрестностей; нет никакой гарантии, что регулирование коммерческой платы преуспеет там, где свободный рынок потерпел неудачу. Бизнес часто закрывается или переезжает по причинам, не имеющим отношения к арендной плате. Если бизнес в районе закрылся, регулирование коммерческой арендной платы не дает никакой гарантии того, что экономические силы найдут подобный бизнес, чтобы заменить его. Другие факторы, такие как изменение общественного спроса на определенную услугу, влияет на сочетание товаров и услуг в районе. Кроме того, регулирование коммерческой арендной платы частично направлено на стабилизацию стоимости товаров и услуг, за счет снижения необходимости увеличения эксплуатационных расходов для потребителей. Несмотря на такое намерение, регулирование коммерческой арендной платы не предусматривает никакого механизма контроля цен, устанавливаемых бизнесом. В самом деле, в некоторых ситуациях, регулирование коммерческой арендной платы способствует росту цен на товары и услуги.<sup>17</sup>

Малые предприятия, которые сторонники предлагаемого регулирования коммерческой арендной платы в Нью-Йорке стремятся защитить, при любой такой системе получают обратный эффект несколькими путями. Введение предлагаемого регулирования арендной платы создаст несправедливое преимущество для предприятий, которые уже работают на условиях аренды, в то время как правила вступят в силу. По сути, правила создадут два класса коммерческих арендаторов. В сущности, цена торговых площадей, которые не находятся в аренде или стали неподконтрольными в результате вакансии (освобождения), будет расти в ответ на конкуренцию таких площадей. Чистый эффект в том, что такие бизнесы с договором аренды при условии регулирования арендной платы субсидируются более высокими ценами, оплаченными бизнесом без аренды или теми, кто подписал договор первой аренды на рыночных условиях до подпадания его под компетенцию регулирования арендной платы.

Компаниям, подписавшим первый договор аренды на рыночных условиях, будет труднее конкурировать с ближайшими конкурентами, т.к. они будут ограничены высокой арендной платой и, следовательно, более высокими затратами.

---

<sup>17</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал (John J. Powers Fordham Urban Law Journal, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. Fordham Urban Law Journal is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>*



Хотя такое регулирование может опираться на уже устоявшиеся компании, их поддержка несомненно, уменьшилась бы, если бы они рассматривали его с точки зрения переезда или расширения бизнеса. Они не только будут стоять перед той же дилеммой, что и новый бизнес, подписывающий договор аренды на условиях свободного рынка, но они также обнаружат, что наличие коммерческой недвижимости ограничено. Во-первых, в стремлении избежать необходимости подписать первый договор аренды на условиях свободного рынка, предприятия будут неохотно переезжать, за исключением случаев, если это абсолютно необходимо. Низкий оборот свободных площадей будет сокращать число вариантов, имеющих на рынке коммерческой недвижимости. Во-вторых, города, которые принимают такую программу, будут препятствовать новым коммерческим инвестициям или реинвестированию. Здравый смысл диктует, что частные инвесторы не строят или не реабилитируют торговые площади в районах, которые подчиняются регулированию коммерческой арендной платы, когда та же самая площадь могла быть создана на свободном рынке в другом месте, или когда инвестор мог просто выбрать абсолютно другой тип инвестиционного механизма, который не имеет никакого искусственного потолка при возвращении инвестиций.

Со временем, сектор коммерческой аренды будет стоять перед таким же кризисом, какой испытал сектор жилищной аренды в Нью-Йорке.<sup>18</sup>

Владельцы жилой недвижимости покидали рынок. Скупка квартир для преобразования в кондоминиумы и кооперативы и недостаток строительства новых жилых зданий, кроме люксового жилья, стали тенденцией. Таким образом, опыт регулирования жилищной арендной платы в Нью-Йорке показывает, что спрос будет существенно опережать предложение в секторе коммерческой аренды, если город снова введет регулирование коммерческой арендной платы.

В периоды, в которых экономика слаба и рынок коммерческой аренды характеризуется низкой активностью, регулирование коммерческой арендой платы будет работать против интересов бизнеса. Любые правила, которые содержатся предписанную формулу для определения допустимого повышения арендной платы, предназначенной стать потолком, станут полом. В случае такой аномальной ситуации, арендодатель может отказаться брать меньше, чем сумма, которую ему предписывает закон, хотя на свободном рынке, он мог бы назначать меньшее повышение арендной платы.

Очевидно, что регулирование коммерческой арендной платы неблагоприятно скажется не только на Нью-Йоркских собственниках и коммерческих арендаторах. Со временем, регулирование коммерческой арендной платы коснется большинства жителей города. Как уже упоминалось выше, рынок коммерческой недвижимости будет сокращаться, по мере того, как новые инвестиции замедлятся до скорости запущенности зданий. Следовательно, регулирование арендной платы нарушит способность

---

<sup>18</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал* (*John J. Powers Fordham Urban Law Journal*, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. *Fordham Urban Law Journal* is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>)

города в привлечении новых предприятий и сохранении уже созданных. Главное значение этого - потеря рабочих мест и налоговых поступлений.

Еще одним негативным эффектом регулирования арендной платы на коммерческую недвижимость было бы сохранение депрессивных районов или районов, нуждающихся в обновлении в их текущем состоянии. Более низкая арендная плата, которая обычно поощряет существующий бизнес изучать возможности переезда в эти районы, исчезла бы, если были введены правила регулирования арендной платы.

Кроме того, система регулирования коммерческой арендной платы требует механизма правоприменения, за который должен нести расходы город.

Видимость экономической стабильности района, которому регулирование коммерческой арендной платы должно способствовать, приведет к упадку, что скажется на экономическом здоровье города. Потребители, малые предприятия, город - все станут жертвами регулирования коммерческой арендной платы.

Основные несправедливости регулирования коммерческой арендной платы.

Первоначальное неравенство регулирования коммерческой арендной платы для собственников и коммерческих арендаторов при переговорах первой аренды говорит категорически против регулирования как решения. Крайне важно признать, что владельцы коммерческой недвижимости сами являются бизнесменами - они вложили свой капитал, чтобы получить прибыль, а не для того, чтобы предоставлять бесплатные выгоды другим бизнесам и жителям района.<sup>19</sup>

Тем не менее, это бесплатные выгоды является именно последствиями регулирования арендной платы. В рамках такой системы, владелец коммерческого имущества теряет часть своих инвестиций и, по сути, предоставляет выгоды коммерческим арендаторам путем косвенного субсидирования.

Кроме того, регулирование коммерческой арендной платы вынуждает владельца первоначально взять на себя расходы по обеспечению выгод для населения без компенсации. Законы регулирования арендной платы не пытаются выделить стоимость выгод для реального бенефициара, общества в целом.

Вместо этого, как один из комментаторов отметил:

"Владение собственностью определяет лица в сообществе, которые несут расходы по увеличению общего благосостояния. Еще одним следствием при попытке получить преимущество путем ограничения является то, что полная стоимость общего благосостояния, таким образом, скрыта от тех, кто в нашем демократическом обществе наделены полномочиями принятия решения о том, хотят ли они или не хотят получить выгоду".

---

<sup>19</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал* (John J. Powers Fordham Urban Law Journal, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. Fordham Urban Law Journal is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>)

Другими словами, конечными социальными издержками регулирования коммерческой арендной платы будет удаление частной собственности от производительного использования. Система будет скрывать эту стоимость, возлагая эту стоимость только на владельца коммерческой недвижимости. Когда такие расходы успешно скрыты, общественность не может иметь каких-либо возражений против "бесплатных выгод".

Несмотря на благие намерения регулирования коммерческой арендной платы, такие схемы враждебны интересам собственников, предпринимателей и общества в целом. Таким образом, если чиновники и политики идентифицируют конкретную необходимость сообщества или если они сочтут, что особый класс людей требует особого облегчения от какого-то бремени, правительство должно реагировать соответствующим образом. Правительство, однако, должно действовать справедливо и осторожно с тем, чтобы не решить проблему одной группы исключительно за счет другой группы.

#### **Комиссия по исследованию малого розничного бизнеса**<sup>20</sup>

Комиссия по исследованию малого розничного бизнеса рассмотрела аргументы политики как в пользу, так и против регулирования коммерческой арендной платы в Нью-Йорке. В целях организовать свою работу наиболее эффективно и оценить соответствующие политические вопросы, Комиссия определила свою задачу в рассмотрении шести стратегий, которые город может реализовать в этой сфере. После фокусировки и оценки шести вариантов политики, Комиссия рекомендовала принятие двух вариантов и отвергла другие четыре.

Курсы действия, рекомендованные Комиссией, конструктивны и, в целом, хорошо сбалансированы между интересами собственников, коммерческих арендаторов, и городских жителей. Обзор вариантов политики и обоснование Комиссии, почему те или иные рекомендации рекомендованы или отвергнуты, весьма полезен.

Варианты, рекомендованные Комиссией

Этими двумя вариантами политики, рекомендованными Комиссией, являются:

(1) системы обязательных переговоров, необязательного посредничества, и продления аренды; и (2) программа расширения предложения.

#### **1. Обязательные переговоры, неофициальность посредничества, расширение предложения**

Комиссия настоятельно рекомендует обязательные переговоры, необязательность посредничества, расширение предложения. В соответствии с предложением Комиссии, за 180 дней до истечения срока действия любого договора аренды, арендодатель должен предоставить уведомление о своем

---

<sup>20</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал (John J. Powers Fordham Urban Law Journal, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. Fordham Urban Law Journal is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>*

намерении возобновить или не возобновлять аренду, и, если он намерен возобновить, то на каких условиях. Если предлагается возобновление, в течение тридцати дней арендатор должен уведомить арендодателя о своем намерении освободить помещение, либо принять условия владельца, либо вступить в переговоры. Если переговоры не увенчались успехом по истечении пятнадцати дней, стороны могут воспользоваться неофициальным посредничеством. Если в конце предписанного периода для посредничества стороны не достигли никакого соглашения, арендатор имеет право на автоматическое продление аренды на один год на тех же условиях, за исключением того, что арендодатель может повысить плату до пятнадцати процентов за продление на один год, чем арендная плата в последний год аренды. В конце года, арендатор должен освободить помещение в соответствии с соглашением, которое он должен подписать для продления срока аренды.<sup>21</sup>

Контроль соблюдения плана будет делом судов, и любое несоблюдение сроков, установленных в соответствии с планом, повлечет, в случае нарушения арендодателем, отсрочку истечения срока аренды, или в случае нарушения арендатором, выселение на дату истечения срока аренды. Для простоты, Комиссия отклонила предложение изменять эти требования в соответствии с продолжительностью пребывания арендатора в данном помещении, продолжительности истекающей аренды и недавнего уровня инфляции. Комиссия одобрила предложение разрешить законодательному органу изменять уровень увеличения арендной платы при продлении год, если уровень инфляции подошел к двузначным числам.

Комиссия одобрила эту опцию на основании того, что «это будет способствовать арендодателям и арендаторам в ведении переговоров, сохранит условия аренды на рыночном уровне, и там, где переговоры не увенчались успехом, это обеспечит арендаторам достаточно времени для поиска альтернативного пространства».

Для владельца, который на свободном рынке может назначать арендную плату значительно выше, чем это допускается на один год при варианте автоматической аренды, был бы стимул вести лояльные переговоры, поскольку это было бы в интересах арендодателя немедленно получить приблизительно рыночную стоимость, а не ждать год.

Процесс будет способствовать тому, что коммерческий арендатор будет вести добросовестные переговоры, если его бизнес способен заплатить арендную плату на рыночном уровне. Иначе, разумно предположить, что успешный бизнес рискнул бы потерей репутации и прибыли, если бы был вынужден двинуться в новое местоположение, пользуясь краткосрочным преимуществом однолетнего арендного договора. Для компаний, неспособных заплатить арендную плату на рыночном уровне, продление на один год дает арендаторам достаточное количество времени, чтобы искать альтернативное помещение.

---

<sup>21</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал John J. Powers (Fordham Urban Law Journal, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. Fordham Urban Law Journal is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>*

Другим положительным аспектом этого варианта являются признаки "естественного заката". В принципе, наибольшее влияние при реализации плана будет ощущаться в краткосрочном периоде, при истечении сроков существующих арендных договоров. Со временем, новые договоры аренды могут быть на более короткие сроки, так как продление срока аренды принимается в расчет. Собственники в своих усилиях по восстановлению своих позиций, сокращают средний срок аренды, арендаторы по-прежнему будут иметь защиту в один год продления аренды. В долгосрочной перспективе, при сдвигах в экономике, законодатели могут затем принять более обоснованное решение о необходимости дальнейшей интервенции в рынок коммерческой аренды.

## 2. Расширение предложения.<sup>22</sup>

В своих усилиях сформулировать политику, которая облегчит проблемы в секторе коммерческой аренды как в долгосрочной, так и в краткосрочной перспективе, и избежать необходимости реагировать на текущее давление в секторе коммерческой аренды, Комиссия рекомендовала программу расширения предложения. Комиссия обрисовала в общих чертах изменения в законодательстве о зонировании и налоговом законодательстве, которые продвинули бы преобразование неиспользуемых площадей в коммерческие и строительство новых торговых мест.

В краткосрочной перспективе, стратегии, направленные на стимулирование преобразования пустующих пространств вторых этажей, доступных во многих старых коммерческих зданиях, могут снизить давление в секторе коммерческой аренды. Город может преодолеть традиционное сопротивление продавцов и покупателей, расширяя выбор благодаря сочетанию пространств на втором этаже с пространствами первого этажа, привлекая покупателей и сохраняя доступность требуемых товаров и услуг.

Среднесрочный подход к необходимости расширения торговых площадей включает в себя торговые объекты, которые город удерживает по причине налоговых правонарушений. Вместо обычной практики выставления их на аукцион вещных исков для участников торгов, дающих наивысшую цену, Департамент сохранения жилого фонда и развития и Департамент служб общего назначения, которые управляют этими исками, будут периодически осуществлять поставку городскому Управлению экономического развития (УЭР) списки вещных исков, содержащие коммерческие площади. Управление экономического развития могло бы продать соответствующую собственность существующим арендаторам и потенциальным владельцам-жильцам, кто будет готов поставить целевые товары или услуги, дефицитные в данном квартале.

Что касается долгосрочной цели нового строительства, Комиссия является наименее конкретной. Однако это побуждает город к рассмотрению программ налоговых льгот. Комиссия настоятельно призывает расширить налоговые стимулы для строительства коммерческих площадей и капитального ремонта

---

<sup>22</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал* (John J. Powers Fordham Urban Law Journal, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. Fordham Urban Law Journal is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>)

существующих, которые доступны в рамках Программы промышленного и коммерческого стимулирования (Industrial and Commercial Incentive Program ( ICIP) для площадей, которые в настоящее время исключены. Кроме того, Комиссия предполагает, что реализация программ налогового стимулирования сделает возможным новое строительство в районах, где арендная плата недостаточно высока, чтобы оправдать затраты на новое строительство, но которые нуждаются в дополнительных торговых площадях.

Рекомендации Комиссии по расширению предложения включены в рамки тщательно выстроенной стратегии.<sup>23</sup>

Во-первых, Комиссия выступила против любых усилий преобразовать жилой фонд для коммерческого использования, которое просто усилило бы кризис дефицита в секторе жилищной аренды.

Во-вторых, предложение продать собственность под вещными иски, которой обладает город, достигает двойной цели - расширение предложения доступных торговых площадей и увеличение числа розничных услуг в плохо обслуживаемых, с низким доходом, кварталах.

В-третьих, Комиссия сознает, что "использование зонирования в качестве инструмента для укрепления жизнеспособности торговых улиц квартала" порождает "в первую очередь более долгосрочные дополнительные преимущества» и что любые стратегии зонирования правильно рассматривать как "скорее как стимулирование, а не гарантирование общих политических целей". Наконец, в ответ на озабоченность, выраженную несогласными членами Комиссии, "Комиссия отмечает, что ее рекомендации не предназначены ни для отодвигания на второй план других районных целей, ни для одобрения крайних налоговых льгот. Заключительный Отчет лишь подчеркивает необходимость придать достаточное внимание цели расширения площадей при расстановке приоритетов в процессе планирования, и принятии компромиссных решений при планировании.

#### Отклоненные варианты

Варианты политики, отклоненные Комиссией, включают среди прочих: (1) невмешательство; (2) систему стабилизации коммерческой арендной платы; (3) право первого отказа для уже размещенных арендаторов; и (4) систему обязательного арбитража.

#### 1. Невмешательство

В диапазоне возможных направлений действий городских властей в данной сфере, Комиссия рассматривала один из вариантов для города - просто ничего не делать. Признавая, что в последнее время эскалация ставок арендной платы во многих районах Нью-Йорка привела к:

---

<sup>23</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал* (John J. Powers Fordham Urban Law Journal, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. Fordham Urban Law Journal is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>)

- (1) "сверхдоходам" некоторых собственников;
- (2) существенному затруднению и отсутствию безопасности некоторых розничных арендаторов; и
- (3) к тревожной текучести кадров в розничном бизнесе,

Комиссия отвергла вариант невмешательства.

## 2. Стабилизация арендной платы<sup>24</sup>

Комиссия решительно отвергла любой вариант стабилизации коммерческой арендной платы, который в основном базируется на модели стабилизации жилой арендной платы в Нью-Йорке. Комиссия полагала, что стабилизация коммерческой арендной платы, как форма контроля цен, является оправданием только в случае чрезвычайной ситуации, но которую Комиссия сочла несуществующей.

Отвергая этот вариант, Комиссия назвал несколько причин того, почему она считает, что стабилизация коммерческой арендной платы нанесла бы ущерб интересам города. Во-первых, стабилизация коммерческой арендной платы защитит существующих арендаторов за счет снижения налоговой базы города, препятствуя новым инвестициям и привлечению предпринимателей.

Во-вторых, программа стабилизации непосредственно противоречит усилиям, направленным на расширение предложения коммерческих площадей, препятствуя инвестициям в строительство и в реконструкцию коммерческих арендных площадей. По данным Комиссии, как только рынок коммерческой аренды становится статичным, и уровень рынка все более сдвигается в сторону от "стабилизации" арендной платы, участники голосования, боясь большей эскалации арендной платы, будут сопротивляться дерегулированию. По мнению Комиссии, даже если устранение стабилизации арендной платы имеет экономический смысл, "политическая целесообразность отмены имеет тенденцию к снижению с течением времени".

Наконец, Комиссия подтвердила свою приверженность позволить свободному рынку работать без такого ограничительного регулирования. "Также как правительство в целом не регулирует цены, взимаемые за товары и услуги, предоставляемые коммерческими арендаторами, правительству нецелесообразно регулировать цены, взимаемые собственниками коммерческих площадей в отсутствие необходимости".

Кроме того, коммерческие собственники заслуживают того, чтобы их рассматривали также, как поставщиков и сотрудников коммерческих арендаторов в том, что они могут взимать рыночные цены на те товары и услуги, которые они предоставляют.

---

<sup>24</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал (John J. Powers Fordham Urban Law Journal, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. Fordham Urban Law Journal is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>*



### 3. Право первого отказа <sup>25</sup>

Право первого отказа является одним из двух вариантов, отклоненных Комиссией на общих политических основаниях. Хотя каждый вариант не дотягивает до правительственного варианта стабилизации арендной платы, Комиссия посчитала, что такие варианты будут регулировать отношения собственников и арендаторов таким образом, что это «коренным образом изменит характер рынка коммерческой недвижимости».

Вариант права первого отказа основано на том, что текущие арендаторы должны оставаться на месте столько времени, сколько они готовы платить рыночную арендную плату. План права первого отказа будет работать, требуя от арендодателя предложить условия обновленных условий аренды существующему коммерческому арендатору на определенную дату, до срока истечения действующей аренды. В течение определенного времени, арендатор может принять условия, освободить площадь, или отклонить условия и остаться на занимаемой площади. Если арендатор отклонит условия и останется на занимаемой площади, арендодатель может искать другого арендатора. После того, как арендодатель нашел предполагаемого арендатора, он должен дать существующему арендатору возможность подписать договор аренды на тех же условиях, какие предложил перспективный арендатор. Если существующий арендатор отказывается сделать это, он должен освободить помещение в течение определенного времени или по истечении договора аренды, в зависимости от того, что наступит позже.

Несмотря на привлекательность очевидной справедливости этого варианта, Комиссия пришла к выводу, что это будет достаточно ущербным. "Несмотря на теоретически "гениальный подход к открытию рынка арендной платы", позволяющий домовладельцу найти потенциального арендатора, который будет платить больше, чем нынешний арендатор, практически говоря, данный механизм несостоятелен.

Во-первых, план будет сдерживать потенциальных арендаторов при переговорах с арендодателем из-за неизбежных задержек времени, которое включено в процесс, чтобы арендаторы смогли рассмотреть выполнимость условий, оговоренных будущим арендатором.

Кроме того, разница в условиях, которые ранее предлагались существующему арендатору, может послужить причиной возобновления процесса первого отказа снова и снова. Нет никакой гарантии, что переговоры приведут к аренде коммерческой недвижимости, поскольку потенциальные арендаторы, являющиеся существенным элементом процесса определения рыночной арендной платы, устроятся от процесса, чтобы не тратить время, деньги, а также не оплачивать юридические сборы, связанные с переговорами об аренде.

Возможность судебного разбирательства при нарушении прав существующего арендатора, и как результат, трудности арендодателя вовремя предоставлять помещения, выступает сдерживающим

---

<sup>25</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал* (John J. Powers Fordham Urban Law Journal, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. Fordham Urban Law Journal is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>)



фактором для потенциальных арендаторов, ищущих место в районах, охваченных программой. По сути, процесс первого отказа является некорректным, поскольку опирается на потенциальных арендаторов и арендодателей, которые несут его стоимость. Поскольку потенциальные арендаторы, несомненно, будут устраняться от их участия в процессе первого отказа, вероятно, это не будет способствовать установлению свободной рыночной арендной платы. Кроме того, процесс будет препятствовать усилиям арендодателя наиболее эффективно представить на рынке свою недвижимость, поскольку наличие арендаторов исключает переоборудование помещений.

Комиссия признала, что в некоторых случаях арендодатели недооценивают рынок, в результате чего бизнес вынужден освободить помещение, и оно остается вакантным в течение длительного периода, однако, она также указала на то, что владельцы часто стремятся хеджировать этот риск, предлагая более выгодные условия арендаторам, чем они могли бы запросить на открытом рынке. Комиссия решила спор по этому вопросу, отвергая такую возможность на том основании, что рыночная экономика развивается путем проб и ошибок, и что процесс первого отказа может оказаться больше разрушительным, чем эффективным.

#### 4. Обязательный арбитраж

Вариант обязательного арбитража - это второй вариант, который Комиссия категорически отвергла как угрозу для фундаментальной природы рынка коммерческой недвижимости. Как предусматривали несогласные члены комиссии, выступавшие за данный вариант, это должно было дополнить вариант продления срока аренды. Данный план требовал от владельцев предоставить возобновление предложения за девяносто или 120 дней до истечения срока аренды.

Если арендатор отказался принять эти условия, он может либо: (1) освободить; либо (2) достичь соглашения в течение тридцати дней посредством обязательных переговоров и необязательного посредничества, в определенные сроки от десяти до двадцати дней соответственно.

Если эти обмены не привели к соглашению, арендатор может выбрать обязательное продление аренды на один год. В тех случаях, когда собственник желает повысить арендную плату на величину, большую чем определенный городской индекс инфляции, арендатор может выбрать обязательный арбитраж. Если арендатор отклонил решение арбитра, он должен освободить помещение в течение девяноста дней после принятия решения.

Вариант гласит, что арбитр должен учитывать несколько факторов в установлении разумной арендной платы. Данный вариант, однако, не предусматривает рассмотрение арендной платы в сопоставимых помещениях, которая была установлена путем свободных рыночных сделок.

Комиссия рассматривала вариант обязательного арбитража как политику, целью которой, по существу, является контроль арендной платы, независимо от того, какова справедливая рыночная стоимость коммерческой недвижимости. Хотя арбитр и будет рассматривать расходы владельца при установлении арендной платы, план не влияет на изменение рыночных условий, которые могут существенно сказываться на арендной плате в условиях свободной рыночной системы. Практически безграничное

право арбитров" преследовать общественную выгоду за счет владельцев" разрушает любой план защиты, предлагаемый для владельцев.<sup>26</sup>

Этот вариант также вызвал резкую критику, потому что это создаст несоответствие между арбитражными случаями. Комиссия признает, что арбитражная система не обязательно должна обозначить все критерии, если утвержден план, предусматривающий "сдерживание развития через дисциплину судебного рассмотрения".

Тем не менее, такая система частного арбитража будет являться предметом лишь ограниченного судебного рассмотрения, и даже если это не было бы так, судебное рассмотрение просто удлинит споры по продлению спорной аренды, предполагающие высокие судебные издержки для сторон, и оставит арендаторов на месте прежней аренды в ожидании решения спора.

Наконец, хотя сторонники этого варианта утверждали, что он, в отличие от более всеобъемлющей системы регулирования, будет использоваться только в случае необходимости, Комиссия не согласилась. Комиссия надлежащим образом отметила, что практически любой арендатор, испытывающий давление арендной платы и вовлеченный в арбитражный процесс, подвержен риску, что арбитр установит арендную плату выше, чем это требуется арендодателю.

Хотя Комиссия одобрила соглашения об арбитраже при свободных переговорах между сторонами, навязанная государством система арбитража, которая "явно пренебрегает рыночными критериями", является неосторожной и ставит под угрозу целостность рыночной системы в секторе коммерческой аренды.

### **Другие варианты**

В дополнение к своему обсуждению шести вариантов политики в своем Финальном Отчете, Комиссия кратко рассмотрела вариант политики, который она последовательно отвергала в ходе своей работы - мораторий на арендную плату. Кроме того, Комиссия рассмотрела ряд других политик, которые никогда не обсуждались никакой Комиссией.

Эти другие политики были: (1) принятие правительством стандартных определений и положений "на простом английском языке" для использования в коммерческой аренде; (2) требование, чтобы каждый договор аренды должен быть официально зарегистрирован; и (3) контролируемое снижение налоговых скидок для основных предприятий, а также для некоммерческих и некоторых волонтерских организаций, которые не в состоянии оплачивать то, что арбитры определяют как рыночную арендную плату.

---

<sup>26</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал John J. Powers (Fordham Urban Law Journal, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. Fordham Urban Law Journal is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>*

### 1. Мораторий на арендную плату<sup>27</sup>

Помимо четко определенной и хорошо заявленной оппозиции Комиссии к такому резкому вмешательству в рынок коммерческой аренды, Комиссия была особенно против моратория из-за опасений, что такой мораторий может длиться в течение многих лет и отправить рынок коммерческой аренды в Нью-Йорке в структурный, а не циклический спад.

Комиссия рассудила, что при введении моратория, его бенефициары владеют мощными рычагами для противостояния его замене до момента принятия более долгосрочных решений, более благоприятных для их интересов.

### 2. Требования разговорного английского языка в договорах коммерческой аренды

Правительством в целом принимается требование применения разговорного английского языка для защиты отдельных клиентов, которые могут заключать контракты с предприятием без поддержки юридической консультации. Комиссия пришла к выводу, что "эзотерические" условия договора не являлись основной проблемой в вопросе справедливой арендной платы. Сторонники расширения требований для определения аренды коммерческой недвижимости утверждают, что стандартизация ключевых определений будет способствовать сравнению стоимости арендных площадей. Комиссия оставалась в значительной степени нейтральной по данному вопросу, за исключением пункта, что целью сторонников такой политики является облегчение арбитража, варианта, который Комиссия категорически отвергла. Хотя предостережение Комиссии против продвижения требования разговорного английского языка благоразумно, Комиссия должна утвердить вариант политики, который бы упростил работу тех, кто будет изучать сектор коммерческой аренды и его проблемы в будущем.

### 3. Регистрация договоров аренды коммерческой недвижимости

Так как Комиссия рассмотрела этот вариант политики только как инструмент облегчения работы арбитров, Комиссия не уделила время на обсуждение преимуществ регистрации договоров коммерческой аренды, и, следовательно, не предложила никакого мнения.

### 4. Дискреционное снижение налогов

Основным опасением Комиссии по дискреционным налоговым скидкам было то, что такая политика приведет к "крайней политизации" процесса снижения налогов без желаемых поступлений от сохраненных компаний. Кроме того, Комиссия предложила более правильный способ сохранения определенных видов бизнеса путем предоставления прямых субсидий, которые город рассматривает

---

<sup>27</sup> Джон Дж. Пауэрс, 1986, *Городской юридический журнал* (John J. Powers, *Fordham Urban Law Journal*, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. *Fordham Urban Law Journal* is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress). <http://ir.lawnet.fordham.edu/ulj>)

ежегодно, и обсуждать постатейные ассигнования в конкурсе со всеми другими статьями бюджета. Что касается некоммерческих и волонтерских организаций, оказывающих социальные услуги в районах, Комиссия сочла, что городу будет более целесообразно увеличить помощь тем, к кому предъявляются повышенные арендные ставки, без сокращения числа услуг, или призвать их переехать в менее дорогостоящее помещение.

При оценке предложений контролировать увеличение коммерческой арендной платы и обеспечить доступность товаров и услуг для населения района, Нью-Йорк не должен основывать свою оценку на способности этих предложений выдержать судебный надзор, но, скорее, на соображениях экономической политики и принципах справедливости. Ловушки, которые лежат в основе кажущейся привлекательности регулирования коммерческой арендной платы как пути решения проблем, стоящих перед предприятиями и жителями в восстанавливаемых районах, свидетельствуют против такого вмешательства в сектор коммерческой аренды. Для стимулирования экономического процветания Нью-Йорка в интересах всех групп, город должен сформулировать политику поощрения инвестиций и инноваций путем внесения изменений в законы зонирования и налоговые законы. *(Джон Дж. Пауэрс, 1986, Городской юридический журнал (Fordham Urban Law Journal, Volume 15, Issue 3, 1986, Article 4; Copyright 1986 by the authors. Fordham Urban Law Journal is produced by The Berkeley Electronic Press (bepress))*

## Выводы

Исходя из вышеприведенного опыта, можно заключить, что существует несколько видов регулирования коммерческой арендной платы:

### **1. ограничения на величину повышения арендной платы в виде:**

- фиксированного процента,
- части индекса стоимости строительства, или
- индекса потребительских цен, или
- сочетания первых двух;

**2. система максимум арендной платы**, применяемая в равной степени к новым и старым помещениям, является определенным процентом от стоимости имущества;

**3. система замораживания арендной платы** - когда арендная плата удерживается на определенном уровне, как правило, на уровне того года, когда была введена законом.

**4. сплит-системы** - когда только определенная часть рынка находится под контролем; как правило, арендные помещения для бедных домохозяйств или денационализированных зданий.

## 4. Минусы и последствия регулирования

Введение регулирования или контроля арендной платы за коммерческую недвижимость часто является вынужденной мерой, оправдываемой поддержкой интересов малого либо развивающегося бизнеса, вопросами развития инфраструктуры бизнеса, либо политическими причинами. При этом из этих расчетов выпадают интересы другого бизнеса - ведь арендодатель также является предпринимателем, который развивает свой бизнес, инвестируя в него определенные средства и рассчитывая получить доход от этих инвестиций.

**1. Неравенство регулирования коммерческой арендной платы для собственников и коммерческих арендаторов** говорит категорически против регулирования как решения. Необходимо понять, что владельцы коммерческой недвижимости сами являются бизнесменами - они вложили свой капитал, чтобы получить прибыль, а не для того, чтобы предоставлять бесплатные выгоды другим бизнесам и жителям района.

Тем не менее, это бесплатные выгоды является именно последствиями регулирования арендной платы. В рамках такой системы, владелец коммерческого имущества теряет часть своих инвестиций и предоставляет выгоды коммерческим арендаторам путем косвенного субсидирования.

**2. Регулирование коммерческой арендной платы вынуждает владельца первоначально взять на себя расходы по обеспечению выгод для населения без компенсации.** Законы регулирования арендной платы не пытаются выделить стоимость выгод для реального бенефициара, общества в целом.

Другими словами, **конечными социальными издержками регулирования коммерческой арендной платы будет удаление частной собственности от производительного использования.** Система будет скрывать эту стоимость, возлагая эту стоимость только на владельца коммерческой недвижимости. Когда такие расходы успешно скрыты, общественность не может иметь каких-либо возражений против "бесплатных выгод".

**3. Регулирование коммерческой арендной платы не должно стать панацеей** для решения социальных и экономических проблем, с которыми сталкиваются предприниматели.

Такие проблемы требуют комплексного подхода, включающего целевые программы с учетом конкретных потребностей бизнес-сообщества. Кроме того, как показывает опыт, в долгосрочной перспективе, регулирование арендной платы за коммерческую аренду только усугубит проблемы, с которыми сегодня сталкиваются многие города и страны, такие как физическая деградация коммерческой недвижимости и застой в экономическом росте.

**4. Введение контроля коммерческой арендной платы приведет к сокращению капиталовложений и общей физической деградации коммерческой недвижимости.** Налоги, в tandem со стоимостью недвижимости и ипотечными обязательствами, повышаются быстрее, чем арендная плата, а поток наличности, доступный для поддержания недвижимости, снижается. Рост стоимости недвижимости, с растущей капитальной прибылью, поощряет владельцев увеличивать расходы на обслуживание и стимулирует рост инвестиций в модернизацию недвижимости, для сохранения и увеличения ценности инвестиций путем взимания более высокой арендной платы.

Введение ограничений на рост арендной платы устраняет стимулы для поддержания и улучшения имущества и ограничивает или сокращает чистый операционный доход арендодателя. В таком случае, единственным средством увеличения дохода для арендодателя является снижение расходов на техническое обслуживание и капитальный ремонт. Таким образом, коммерческая недвижимость будет физически деградировать. Во многих ситуациях интерес арендодателя к защите инвестиций в коммерческую недвижимость не будет таким же, как его интерес в сохранении или увеличении чистого операционного дохода. Кроме того, при ограниченном рынке недвижимости, арендатор часто будет готов арендовать имущество независимо от его состояния.

**5. Возможности города в привлечении новых предприятий для увеличения занятости и налоговых поступлений будут снижены**, так как он будет не в состоянии предложить достаточное количество привлекательной коммерческой недвижимости. Собственники будут страдать от снижения стоимости своих инвестиций по мере ухудшения собственности, что может повлечь полный отказ от инвестиций.

6. Хотя регулирование коммерческой арендной платы позволит торговцам и бизнесменам, длительно находящимся в определенных районах, сохранять бизнес в определенном месте, не опасаясь того, что им придется переезжать из-за непомерного повышения арендной платы, **регулирование повлечет соответствующие экономические перекосы**. Свободный рынок не всегда обеспечивает легкий доступ к идеальному миксу розничных услуг для близлежащих районов; нет никакой гарантии, что регулирование коммерческой платы преуспеет там, где свободный рынок потерпел неудачу. Бизнес часто закрывается или переезжает по причинам, не имеющим отношения к арендной плате. Если бизнес в районе закрылся, регулирование коммерческой арендной платы не дает никакой гарантии того, что экономические силы найдут подобный бизнес, чтобы заменить его. Другие факторы, такие как изменение общественного спроса на определенную услугу, влияют на сочетание товаров и услуг в районе.

**7. Регулирование коммерческой арендной платы** может быть частично направлено на стабилизацию стоимости товаров и услуг, за счет снижения необходимости увеличения эксплуатационных расходов для потребителей. Несмотря на такое намерение, регулирование коммерческой арендной платы **не предусматривает никакого механизма контроля цен, устанавливаемых бизнесом**.

**8. Малые предприятия**, которые сторонники регулирования коммерческой арендной платы стремятся защитить, при такой системе **получат обратный эффект несколькими путями**.

Введение предлагаемого регулирования арендной платы создаст несправедливое преимущество для предприятий, которые уже работают на условиях аренды, в то время как правила вступят в силу. Цена торговых площадей, которые не находятся в аренде или стали неподконтрольными в результате вакансии (освобождения), будет расти в ответ на конкуренцию таких площадей.

Компаниям, подписавшим первый договор аренды на рыночных условиях, будет труднее конкурировать с ближайшими конкурентами, т.к. они будут ограничены высокой арендной платой и, следовательно, более высокими затратами.

**9. Города, которые принимают такую программу, будут препятствовать новым коммерческим инвестициям или реинвестированию.** Частные инвесторы не строят или не реабилитируют торговые

площади в районах, которые подчиняются регулированию коммерческой арендной платы, когда та же самая площадь могла быть создана на свободном рынке в другом месте, или когда инвестор мог просто выбрать абсолютно другой тип инвестиционного механизма, который не имеет никакого искусственного потолка при возвращении инвестиций. Спрос будет существенно опережать предложение в секторе коммерческой аренды, если город введет регулирование коммерческой арендной платы. Регулирование арендной платы нарушит способность города в привлечении новых предприятий и сохранении уже созданных. Главное значение этого - потеря рабочих мест и налоговых поступлений.

Еще одним негативным эффектом регулирования арендной платы на коммерческую недвижимость было бы сохранение депрессивных районов или районов, нуждающихся в обновлении в их текущем состоянии. Более низкая арендная плата, которая обычно поощряет существующий бизнес изучать возможности переезда в эти районы, исчезнет, если будут введены правила регулирования арендной платы.

В периоды, в которых экономика слаба и рынок коммерческой аренды характеризуется низкой активностью, регулирование коммерческой арендой платы будет работать против интересов бизнеса. Любые правила, которые содержатся предписанную формулу для определения допустимого повышения арендной платы, предназначенной стать потолком, станут полом. В случае такой аномальной ситуации, арендодатель может отказаться брать меньше, чем сумма, которую ему предписывает закон, хотя на свободном рынке, он мог бы назначать меньшее повышение арендной платы.

В конечном итоге, последствия контроля арендной платы коснутся арендаторов, арендодателей, состояния бизнеса в целом, а также коснутся потребителей через повышение цен на товары и услуги. Кроме того, система регулирования коммерческой арендной платы требует механизма правоприменения, за который нести расходы должно все общество.

**Несмотря на благие намерения регулирования коммерческой арендной платы, такие схемы враждебны интересам собственников, предпринимателей и общества в целом. Таким образом, если чиновники и политики идентифицируют конкретную необходимость сообщества в особом облегчении от какого-то бремени, правительство должно действовать справедливо и осторожно с тем, чтобы не решить проблему одной группы исключительно за счет другой группы.**

**Для стимулирования экономического процветания, лучший путь улучшения положения в секторе коммерческой недвижимости - это формулирование политики поощрения инвестиций и инноваций путем внесения изменений в законы зонирования и налоговые законы, а также налоговое стимулирование арендодателей.**

**Источники:**

1. Регулирование арендных отношений в задачах поддержки малого бизнеса. В.А. Харитонов, К.А. Гуреев; 2010, Журнал Вестник Пермского университета. Серия: Экономика Выпуск№ 2 / 2009
2. "Rent control", Wikipedia, the free encyclopedia; [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)
3. [www.globalpropertyguide.com](http://www.globalpropertyguide.com)
4. "The pros and cons of rent control"; Prince Christian Cruz, Senior Economist, 2009; (<http://www.globalpropertyguide.com/investment-analysis>).