



ФОРМИРОВАНИЕ МАЛОГО СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В МАЛОЭТАЖНОМ ДОМОСТРОЕНИИ

Т.А. ИВАШЕНЦЕВА, Д.С. ХЛОПОВ,

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет, г. Новосибирск

Строительство в последние годы считалось многими «локомотивом» развития всей экономики, но в настоящий момент наблюдается жесткое торможение данного сектора. Первые признаки замедления темпов роста ввода жилья начали проявляться еще в первом квартале 2008 г. Аналитики предполагают, что это может свидетельствовать о завершении семилетнего экономического цикла подъема строительной отрасли, который развивался после дефолта 1998 г. на основе производства импортозамещающих строительных материалов.

Этот цикл начался с 2000-2001 годов на волне роста доходов населения и миграционных процессов и продолжался до 2007 года. Сохранявшийся все это время дисбаланс спроса и предложения подталкивал цены на недвижимость вверх. Ценовая динамика и непрекращающийся ажиотаж позволяли отрасли расти даже в режиме жесткого административного регулирования и дефицита площадок под строительство. Благодаря галопирующему удорожанию недвижимости застройщики с лихвой окупали любые официальные и неофициальные расходы. Попутно происходила консолидация строительного рынка, крупные компании расширяли производственные возможности, в том числе за счет выдавливания с рынка более мелких игроков. Но в последнее время появились первые признаки истощения платежеспособного спроса. Рост цен на квартиры стал эпизодическим (например, в Москве и Подмоскowie), а некоторые региональные рынки недвижимости и вовсе вошли в длительную полосу стагнации (например, квартирный рынок Екатеринбурга) [1].

На Новосибирском первичном рынке жилой недвижимости со второго по четвертый квартал 2008 г. цены не только стабилизировались, но даже снизились: по готовым объектам с 60-ти до 50-ти тыс.

руб. за квадратный метр, по строящимся — почти на 3 тыс. руб. [2].

Застройщики попали в непростую ситуацию. На фоне разразившегося мирового финансового кризиса практически прекратилось кредитование строительства. Кредитные ресурсы стали слишком обременительной ношей для многих строительных организаций. Некоторые компании были вынуждены отложить новые проекты. Пострадали и потребители: процентные ставки по ипотечным кредитам подросли, ужесточились условия выдачи займов, резко снизилось количество ипотечных сделок. В итоге — в настоящее время наблюдается резкое несоответствие платежеспособного спроса и цен недвижимости. Чтобы изменить ситуацию, необходимо повысить конкуренцию отраслевого рынка. Достичь этого можно только созданием равных условий для всех строителей: крупных, средних и мелких предприятий.

В последнее время все чаще на различных уровнях — от отдельных специалистов (проектировщиков, строителей, аналитиков недвижимости) и до федерального уровня, обсуждается необходимость перехода от многоэтажного строительства к индивидуальному. Ожидается, что это должно привести к развитию новых технологий домостроения, конструктивных, отделочных, теплоизоляционных (и др.) материалов, способов организации труда, а также жилищно-эксплуатационной инфраструктуры.

Малоэтажное домостроение может явиться ответом на многие вопросы, появившиеся в связи с замедлением реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» из-за финансового кризиса. Оно позволит активизировать рынок жилой недвижимости.

Обратимся к итогам открытого градостроительного форума «Город завтра», проходившего в г. Новосибирске 25-26

марта 2009 г. В ходе «панельной дискуссии» о перспективах регионального рынка недвижимости, в которой участвовали аналитики и девелоперы Новосибирска и Санкт-Петербурга, удалось выделить пять принципов, которые следует учитывать на рынке недвижимости:

а) ликвидность — нужно строить такие объекты, которые будут продаваться;

б) обоснованный объем инвестиционно-строительного проекта — во избежание гигантомании и для обеспечения равномерных финансовых потоков следует в рамках крупных проектов формировать пусковые комплексы;

в) профессионализм девелопера — его квалификацию и компетентность (в переводе с латинского — соответствующий, способный), инвесторы должны доверять свои капиталы профессионалам, а не случайным лицам;

г) особенности финансирования — мелкие объекты можно возводить за счет собственных источников, для крупных — требуются кредиты;

д) цикличность развития строительного рынка (о чем предупреждали аналитики еще в начале прошлого года).

Рассмотрим малоэтажное домостроение, которое имеет такие положительные моменты, как:

— позволяет застраивать реконструируемые территории при сносе трущоб (это проблема многих районов нашего города — Октябрьский, Железнодорожный, Первомайский, Советский районы);

— обеспечивает различные ценовые группы — доступность для различных групп населения;

— требует меньше стартового капитала — не нужно сложного оборудования и неповоротливой производственной базы;

— требует меньше оборотных средств (можно обойтись без кредитов);

— короткий производственный цикл — жилье быстрее реализуется (обеспечивается ликвидность);