

---

**Концепция жилищной  
застройки в свете  
доступного и качественного  
жилья для различных  
категорий граждан**

Форум, Тула 2007

## Структура доклада

---

- **Что такое массовое жилье?**
- **Почему россияне покупают малогабаритные квартиры?**
- **Малоэтажное домостроение: сегодня и завтра**
- **Арендное жилье как форма развития рынка**
- **Модель 30-30-30**
- **Основные тенденции 2008-2015**

## Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата за январь-февраль 2007 года



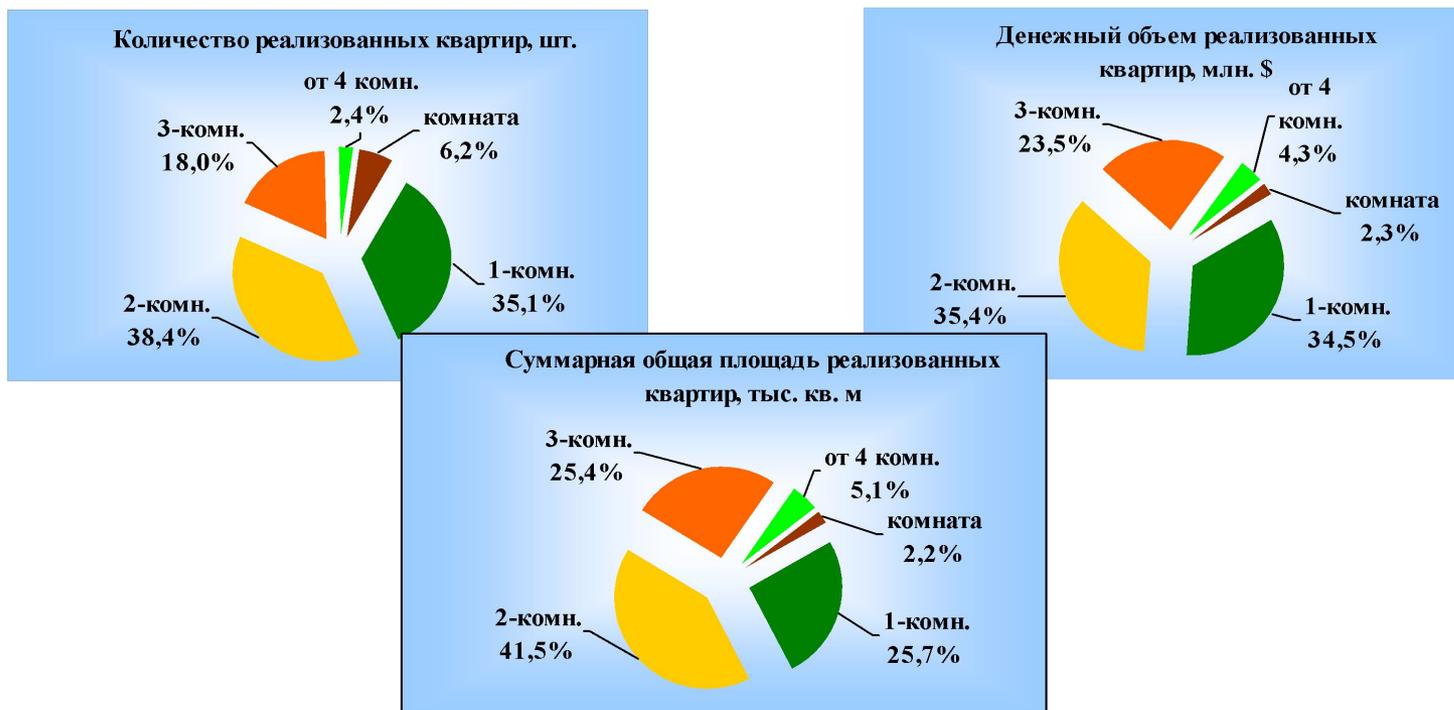
## Что строить? Население покупает...

Какие типы дома выбирают россияне?



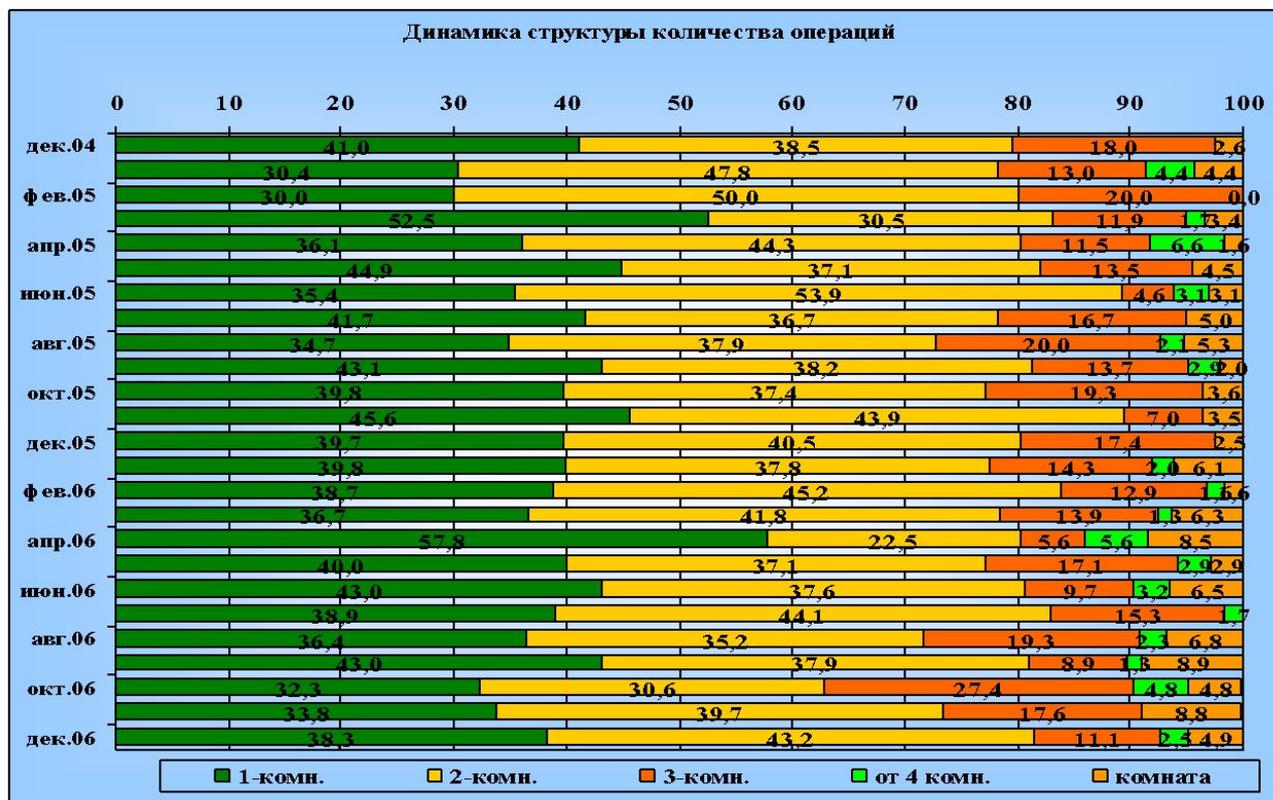
## Что строить? Население покупает...

### Сколько комнат нужно российской семье?



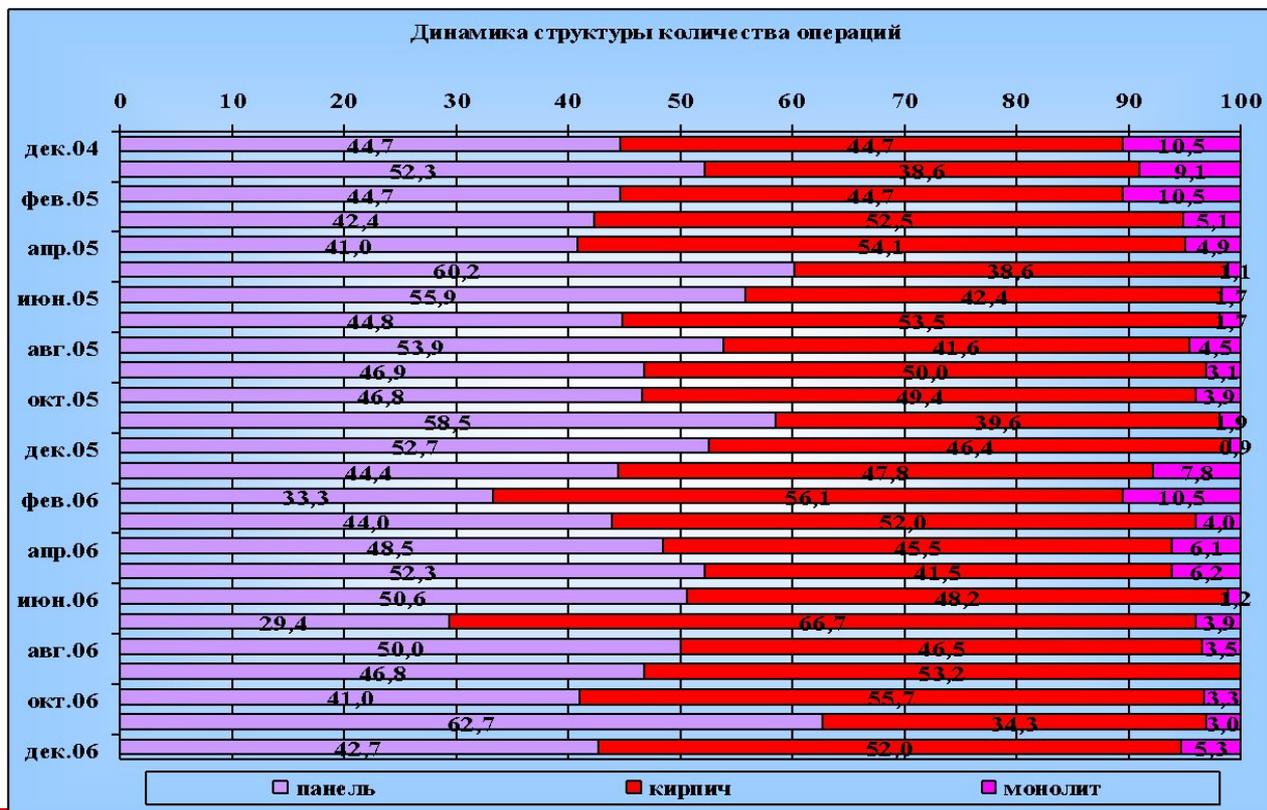
## Что строить? Население покупает...

Меняются ли приоритеты при выборе жилья?



## Что строить? Население покупает...

Меняются ли приоритеты при выборе жилья?



## Выводы

---

- Более 48% граждан выбирают панельные дома, более 46% кирпичные.
- Квартиры в панельных домах на 5% больше по площади, чем в кирпичных.
- Более 35% семей выбирают однокомнатные квартиры и более 40% двухкомнатные.
- Приоритеты при выборе жилья не меняются уже в течение семи лет и не подвержены сезонным или иным колебаниям. Ипотекой пользуются 12% покупателей.
- Наиболее стабильны в цене (или ее плавном росте) двухкомнатные квартиры в кирпичных домах.
- Быстрее всего покупают (срок экспозиции выставленного на продажу объекта) одно и двухкомнатные квартиры в панельных домах.

## Выводы

---

- Семьи с трудоспособными родителями и несовершеннолетними детьми предпочитают жить в городе или масштабном поселке городского типа.
- Семьи хотят жить **в новых домах** без проблем **ЖКХ**
- Семьи предпочитают жить в заданном социуме – многоподъездный жилой комплекс с декоративными фасадными элементами, детский сад во дворе, школа в шаговой доступности, поликлиника на расстоянии не более 10 минут транспортом.
- Количество этажей в мультиформатном жилом комплексе от 3 до 7.
- Новые тенденции обращают внимание на наличие в зональной близости торговых комплексов и спортивных сооружений на альтернативной основе.

## Выводы

---

**44 %**

трудоспособного населения  
(семья из трех человек)  
**не в состоянии купить**  
квартиру или дом ценой  
выше 52 тыс. долл.

## Жилье?

**52 тыс.**

**долл**

(по себестоимости)

семья  
из трех человек

**Квартира 28 м2**

в  
многоквартирном  
жилом  
комплексе

**Коттедж 70 м2**

в малоэтажном  
жилом  
комплексе

Иномарка  
в кредит

## Что важно россиянину?

---

### ПРИОРИТЕТЫ ПРИ ВЫБОРЕ ЖИЛЬЯ

- цена (метраж)
- количество комнат
- социум или инфраструктура
- кредитоспособность покупателя
- размер коммунальных платежей
- удаленность от прежнего места жительства (не рассматриваем миграцию в мегаполисы)
- права собственности (!!!!!!!!!)

## Почему дом может быть деревянным?



## СТРУКТУРА ЗАТРАТ

при строительстве многоэтажных жилых домов в РЕГИОНАХ

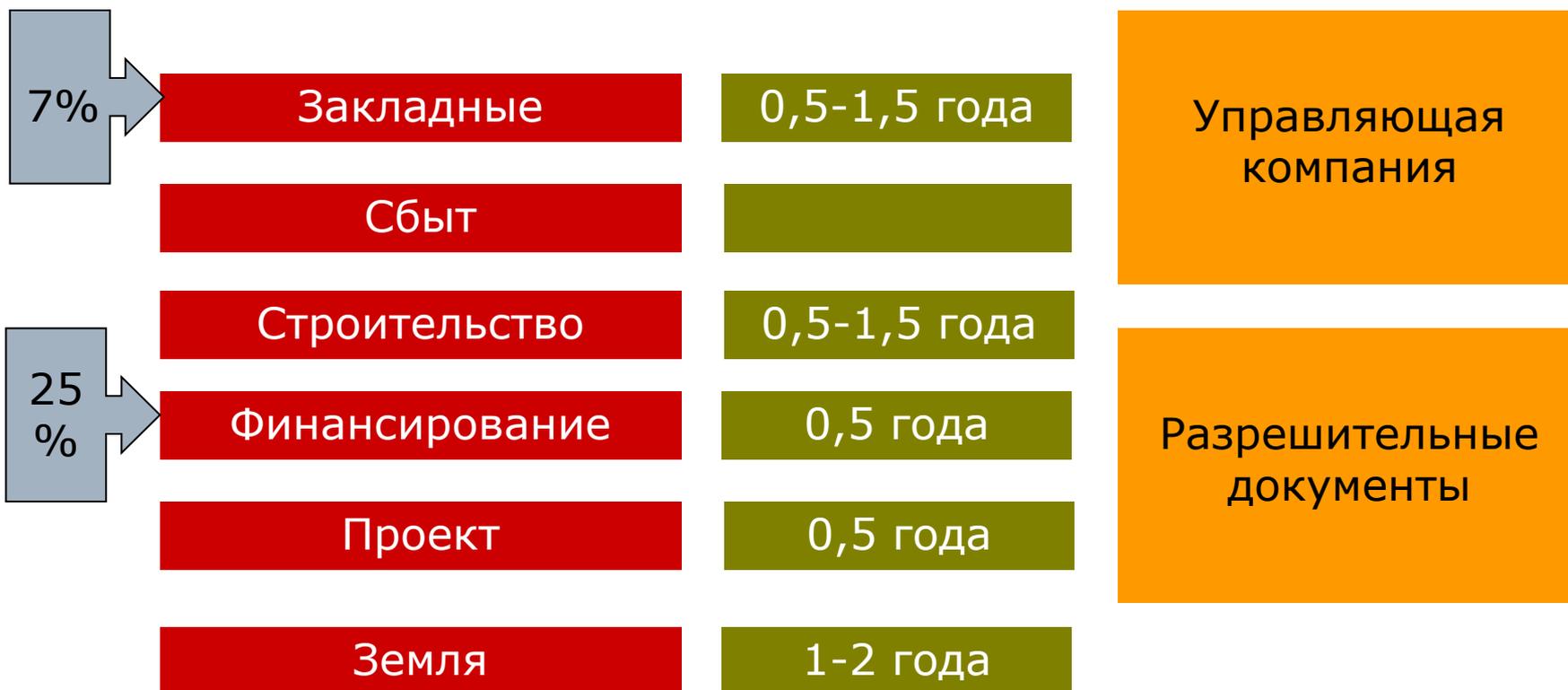
СТРУКТУРА	МНОГОЭТАЖНЫЕ ЖИЛЫЕ ДОМА			
	панель		МОНОЛИТ	
	долл.	%	долл.	%
Себестоимость строительства	550	46%	600	46,1%
Коммуникации	150	12,5%	150	11,5%
Доля города	180	15%	195	15%
Кредитование	50	4,2%	50	3,8%
Прибыль строителей	100	8,3%	100	7,6%
Прибыль риэлторов	50	4,2%	50	3,8%
Прибыль инвесторов	120	10%	155	11,9%
Итого	1200	100%	1300	100%

## СТРУКТУРА ЗАТРАТ – ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА при строительстве малоэтажных жилых домов в Регионах

СТРУКТУРА	МАЛОЭТАЖНЫЕ ЖИЛЫЕ ДОМА					
	кирпич		брус		пенобетон	
	долл.	%	долл.	%		
Себестоимость строительства	600	54,5%	500	50%	400	44,4%
Коммуникации	100	9%	100	10%	100	11,1%
Кредитование	50	4,5%	50	5%	50	5,6%
Прибыль строителей	50	4,5%	50	5%	50	5,6%
Прибыль риэлторов	50	4,5%	50	5%	50	5,6%
Покупка земли	50	4,5%	50	5%	50	5,6%
Прибыль инвесторов	200	18%	200	20%	200	22,2%
Итого	1100	100%	1000	100%	900	100%

Основная причина стагнации: нет готовых технологий

## Девелопмент по-русски



## Как покупают?

---

На этапе  
строительства

По завершении  
строительства

ИПОТЕКА

65%

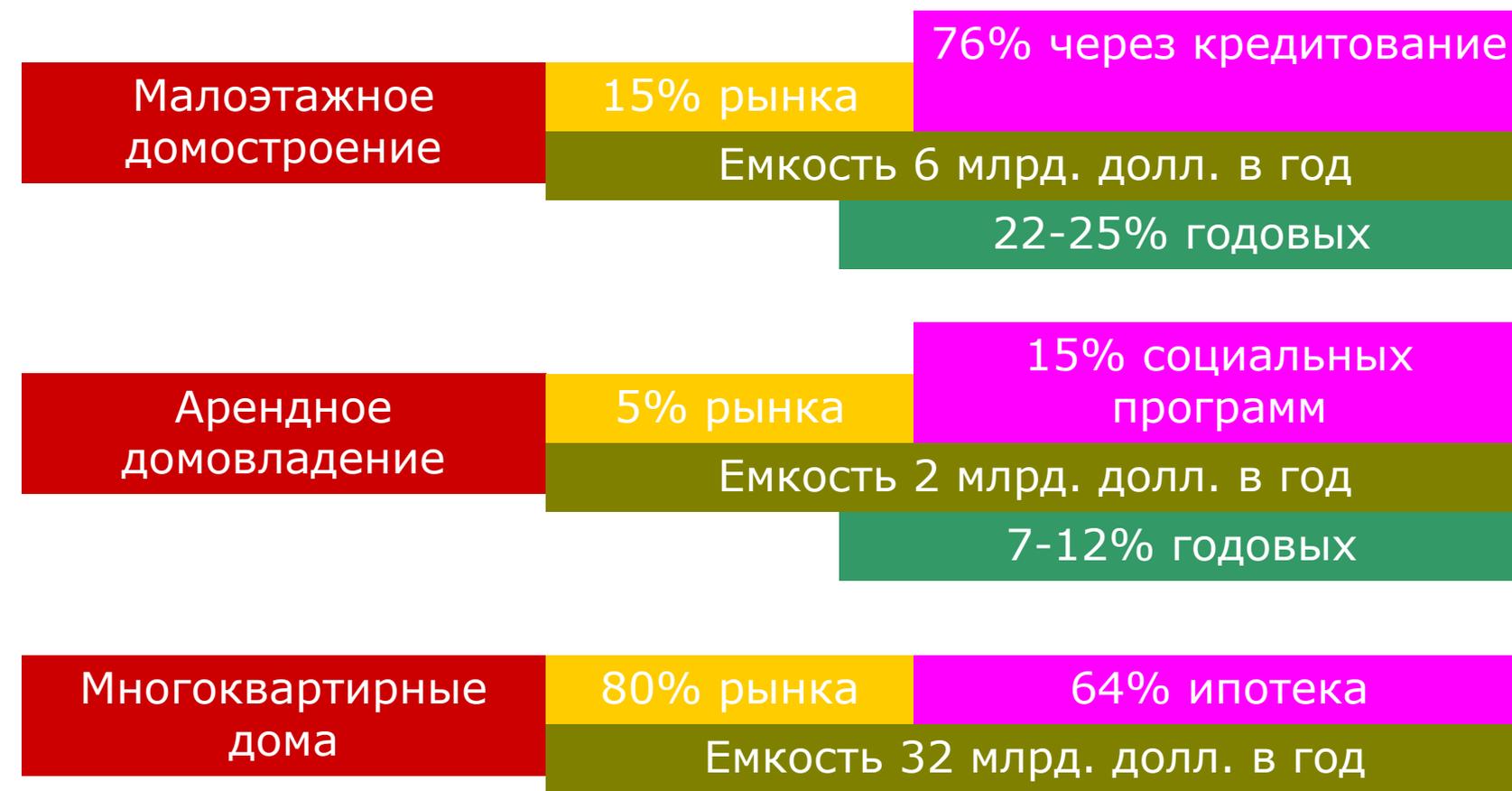
24%

ПОКУПАТЕЛИ-ИНВЕСТОРЫ

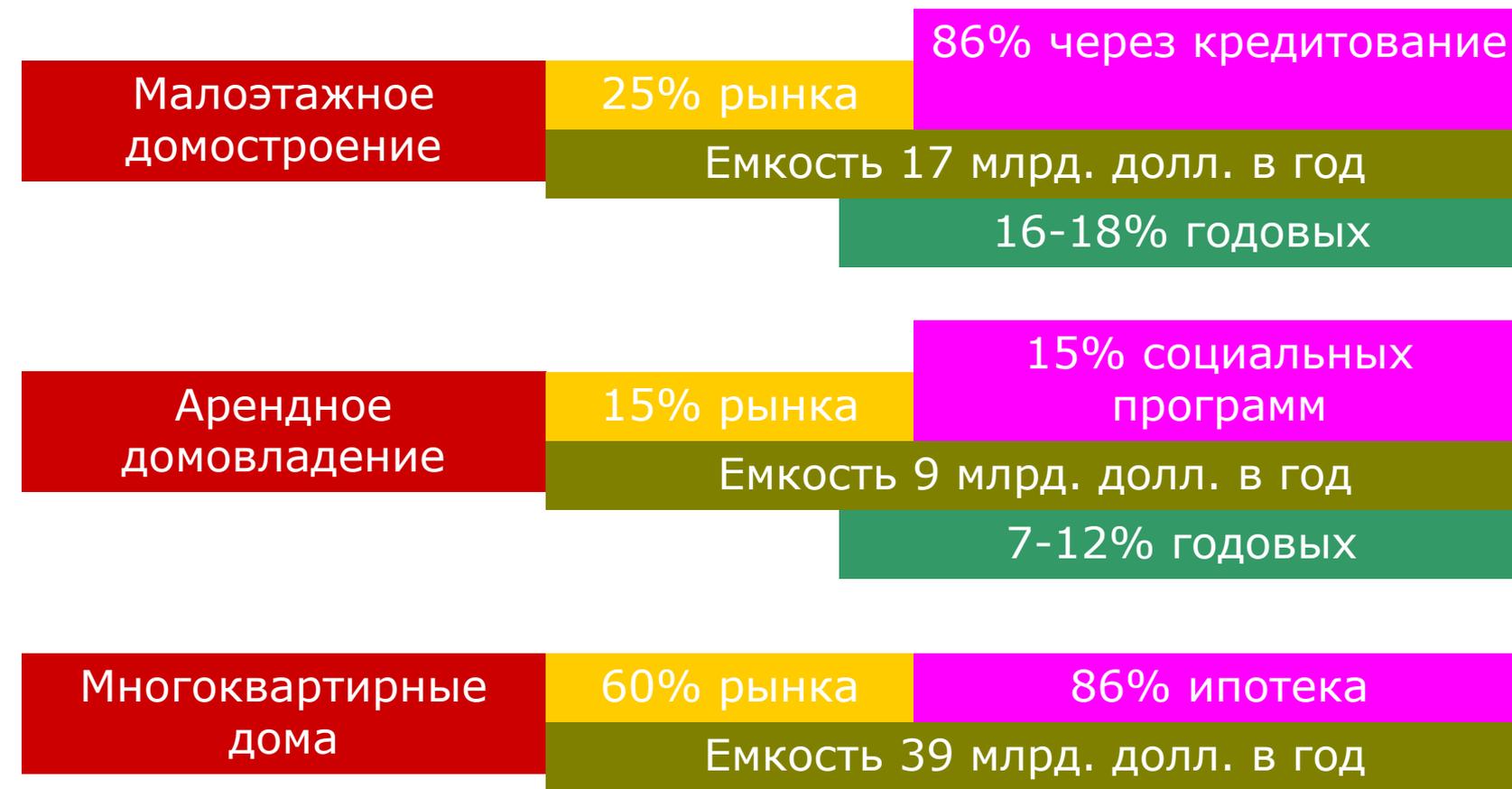
15%

5%

## Тренды 2008-2010 (возводимое жилье)



## Тренды 2011-2015 (возводимое жилье)



БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ

---

**КИРПИЧЕНКО НАТАЛЬЯ  
МИЭЛЬ-БРОКЕРИДЖ**

**[kna@miel.ru](mailto:kna@miel.ru)**

**777-33-77**