

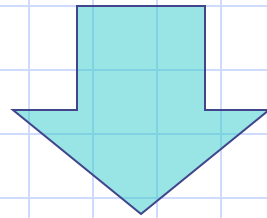
Строительство жилья: мифы и реальность



Сверхприбыли строителей

 миф

Федеральный PR



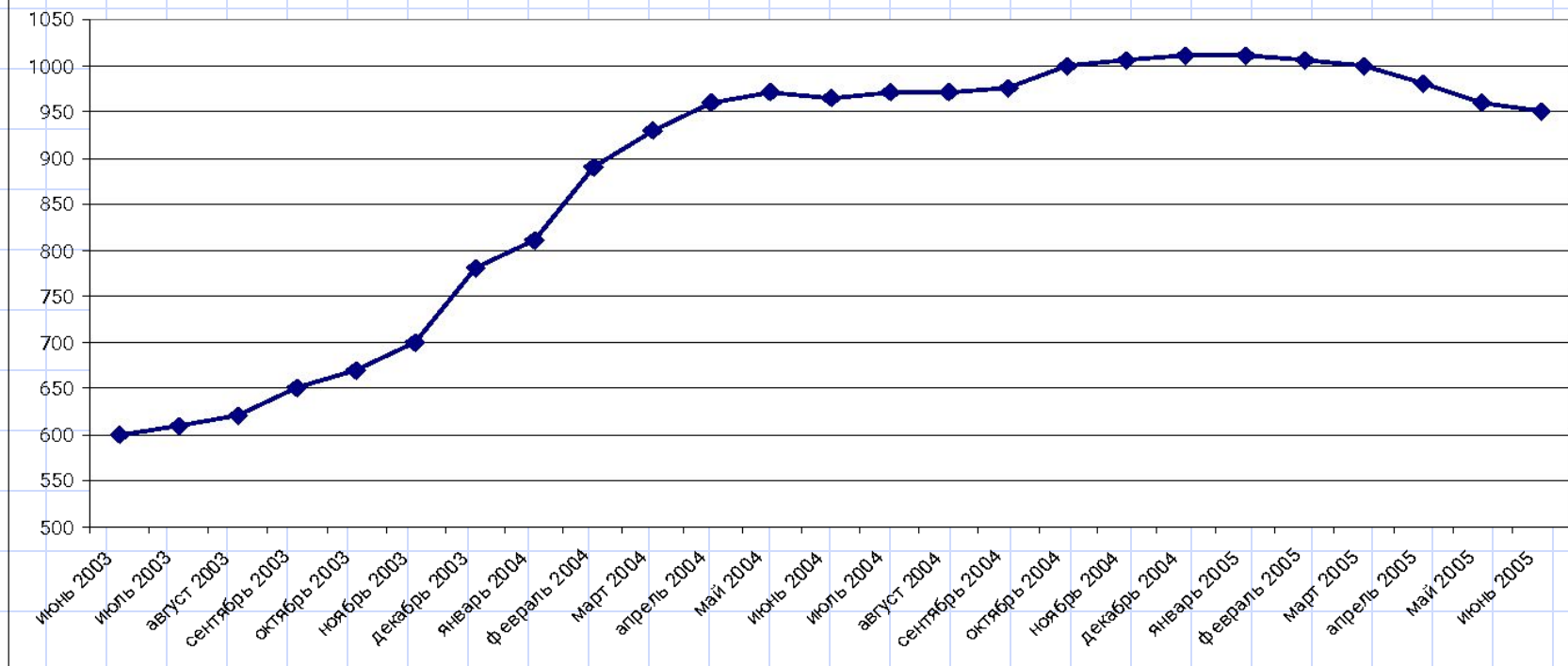
*Рентабельность строителей жилья –
50-100%*

Сверхприбыли строителей



реальность

**Динамика изменения цен на первичное жилье
в Санкт-Петербурге**

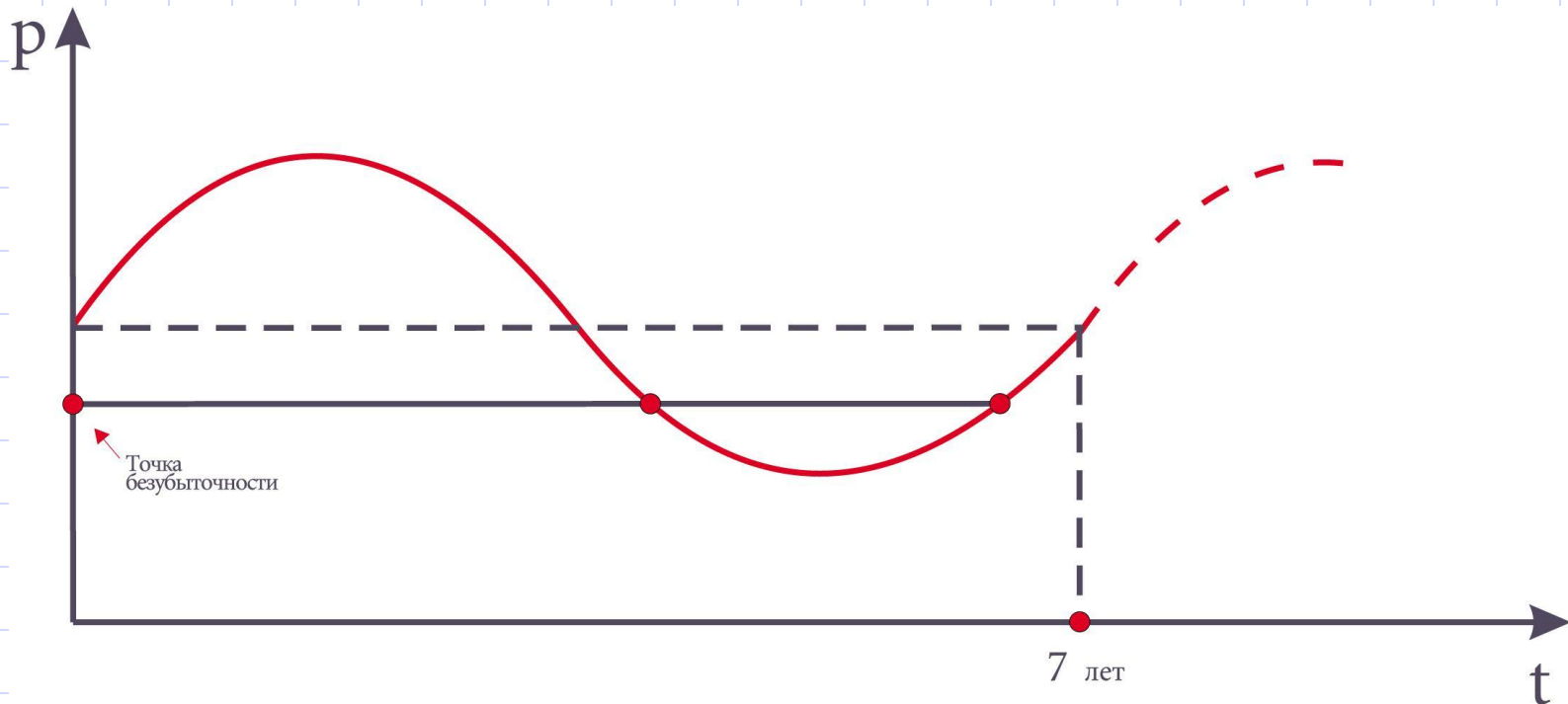


Сверхприбыли строителей



реальность

Мировой рынок недвижимости имеет 7-летний цикл



Динамика роста цен на материалы



реальность

Рост цен на основные строительные материалы
в Санкт-Петербурге за 2004г. (%)

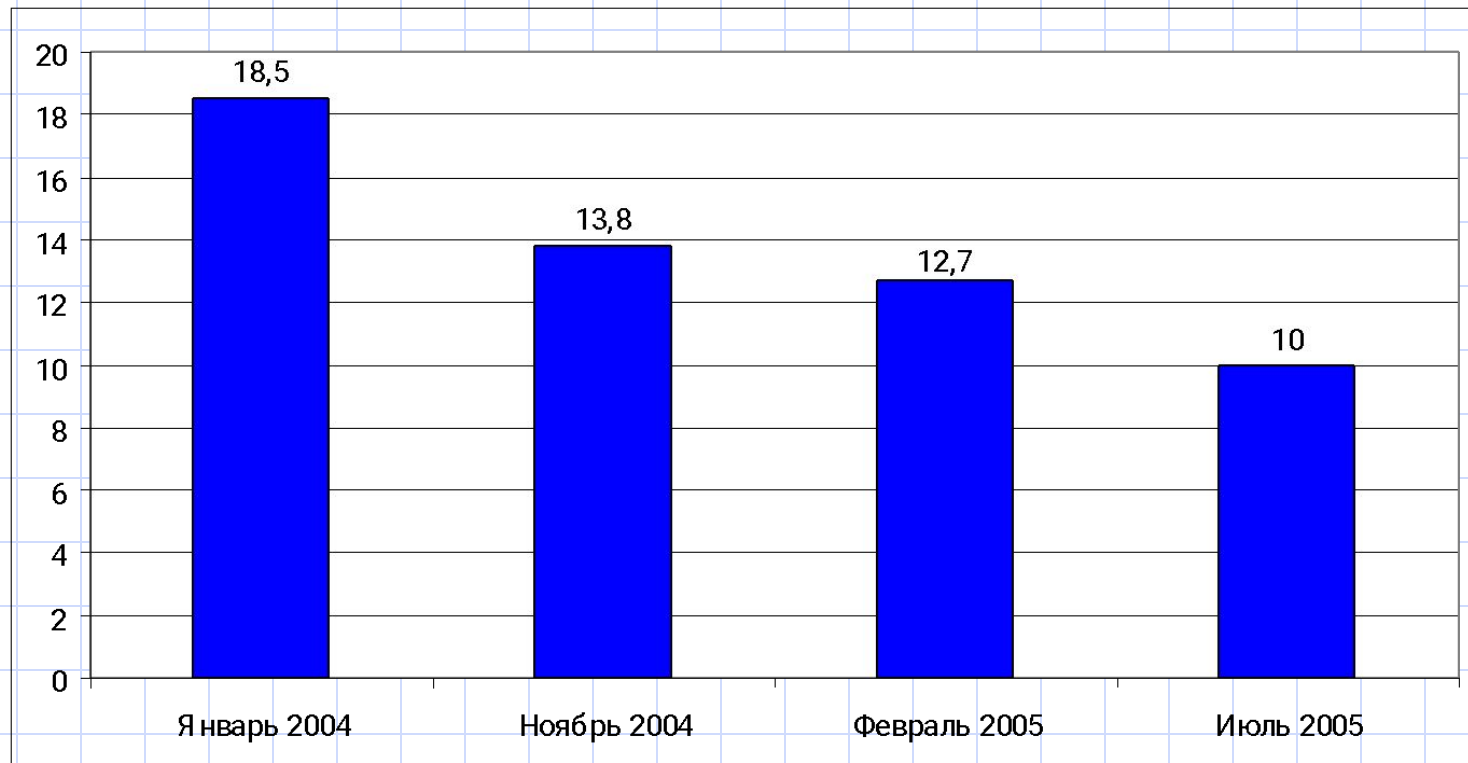
Бетон тяжелый	12,8	
Раствор кладочный цементный		20,2
Портландцемент общестр. назначения		33,3
Песок для строительства	39,2	
Плиты перекрытий ж/б плоские		35,8
Арматура для строительных работ	89,9	
Стоимость эксплуатации машин и механизмов		24,2
Плата за подключение электроснабжения		89

Динамика изменения маржи застройщиков при строительстве жилья в СПб



реальность

Маржа застройщиков в сегменте нижнего и верхнего экономического класса (доступного жилья)*



* Без учета налогов и накладных расходов застройщиков

Строители должны продавать готовое жилье

 миф

Долевое участие - это российский пережиток, широко применяемый в основном, в крупных городах

На Западе девелоперы продают готовое жилье

Строители должны продавать готовое жилье



реальность

Запад: Швеция, Финляндия, Норвегия

- Решение о начале реализации проекта после заключения от 30 до 50% предварительных договоров с внесением задатка от 2 до 5%
- Графики платежей клиентов соответствуют графику строительства с обязательным авансированием.
- После завершения строительства и устранения замечаний – остаток платежа от 5 до 10%.
- Непроданного жилья после завершения строительства от 5 до 10%.

Строители должны продавать готовое жильё



реальность

Использование долевого участия
в строительстве жилья:

Россия 75-80%

Санкт-Петербург 95%

Строители должны продавать готовое жилье



реальность

Кредитование банками строителей в 2004г.:

Россия 5,76 млрд. рубл. (или около 1%
от стоимости рынка нового жилья = 595,7
млрд.рубл.)

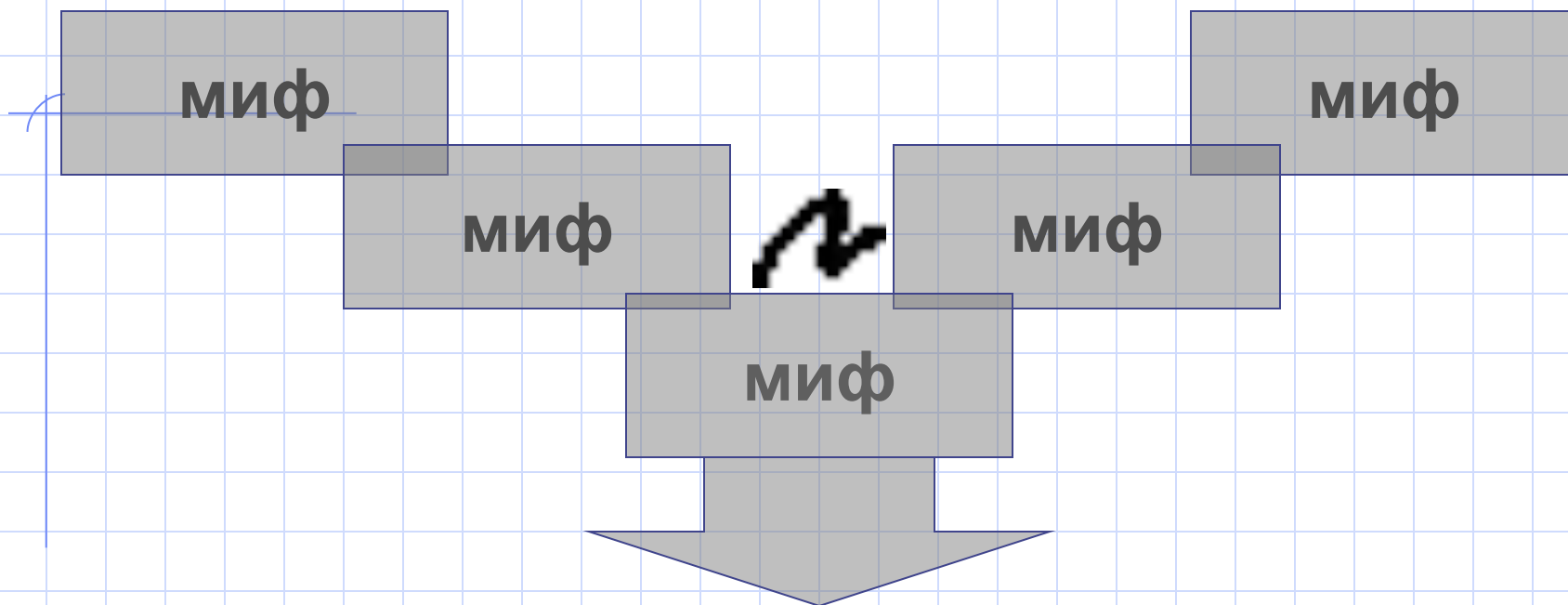
Санкт-Петербург \$ 125 млн. (или около 10%
стоимости рынка нового жилья
= \$1,3 млрд.)

Строители должны продавать готовое жилье

реальность

Структура источников финансирования жилья средней девелоперской компании:

Собственные средства	10%
Кредитные средства	10%
Средства граждан	75-80%
в т.ч. за счет ипотечных кредитов	2%



ФЗ-214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации.»

ФЗ - 214

Ст.6. Передача квартиры дольщику после подписания акта государственной комиссии в течение 2 месяцев.

Санкт-Петербург, апрель 2005г.:

срок прохождения застройщиками процедур после государственной комиссии для подключения к сетям ОАО «Ленэнерго» - от 5-6 месяцев до 2 лет

Жилищный кодекс

реальность

ст. 139 ЖК – организовать ТСЖ могут только собственники
(ранее ФЗ «О товариществах собственников жилья»
ст.48 – право создания ТСЖ было дано Застройщику)

- Собственники – через 1 год и более после госкомиссии
- Застройщики – расторжение договоров на водо-, тепло- и энергоресурсы

последствия



в сданных домах –
отсутствие воды, канализования, отопления, электричества
до заключения договоров с ТСЖ (появления собственников)
или оплата по строительным тарифам
(в СПб 1,07 руб./квтч, ТСЖ-0,63 руб./квтч)

Жилищный кодекс



миф

Повышение эффективности
эксплуатации жилья и снижение издержек
путем вовлечения граждан
в процесс управления жилым фондом
через институт ТСЖ

ФЗ - 214

НДС – платить

Штрафные санкции – 31,6 – 63,2% годовых
(«выгодные инвестиции»)

Залог банку строящегося объекта – почти
невозможно

Неплатежи дольщиков – невозможность
односторонних
расторжений



риски



удорожание

ФЗ – 214



- Сокращение кредитования
- Сокращение объемов строительства
- Рост стоимости жилья
- Новые схемы привлечения средств

Меры, необходимые для улучшения ситуации на рынке недвижимости

- Собственные средства компании должны составлять не менее 30% от стоимости строительства
- Количество согласований должно зависеть от срока работы компании на рынке
- Усовершенствование СНИПов (позволит снизить себестоимость строительства на 15%)
- Увеличить конкуренцию на рынке стройматериалов

Выводы

Рынок недвижимости – это лакмусовая бумажка состояния российской экономики в целом: спад на рынке недвижимости диагностирует спад в экономике.

Параллельно с ростом рынка недвижимости растет капитализация экономики и благосостояние граждан.

Спасибо за внимание!