

СТРОИТЕЛЬСТВО ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ДОМОВ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРУПНЫХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация. В работе рассматриваются тенденции первичного рынка жилой недвижимости, в частности проанализированы показатели роста продаж и обусловившие их факторы в секторах строительства многоквартирных и индивидуальных жилых домов за последние 3–3,5 года, рассмотрены факторы привлекательности диверсификации в сектор индивидуального жилищного строительства, показаны преимущества крупных девелоперских компаний по сравнению с традиционными застройщиками, функционирующими в секторе индивидуального жилищного строительства.

Ключевые слова: девелоперы, индивидуальное жилищное строительство, семейная ипотека, диверсификация бизнеса.

S.V. Shchepina

CONSTRUCTION OF INDIVIDUAL HOUSES HOW TO DIVERSIFY THE ACTIVITIES OF LARGE DEVELOPMENT COMPANIES

Abstract. The work examines trends on the primary residential real estate market, in particular, sales growth rates and the factors that determined them in the construction sectors of multi-apartment and individual residential buildings over the past 3–3,5 years were analyzed, factors of attractiveness of diversification into the individual housing construction sector are considered, the advantages of large development companies compared to traditional developers operating in the individual housing construction sector are shown.

Keywords: developers, individual housing construction, family mortgage, business diversification.

Введение

Строительный рынок России в последние 5 лет претерпевает существенные изменения. Переход на эскроу-счета при строительстве многоквартирных домов, введение разнообразных льготных ипотечных программ, с одной стороны, существенно поменяли бизнес-модель строительных компаний, а с другой, привели к существенным ценовым перекосам на рынке. Сворачивание льготной ипотеки в июле 2024 года, существенное ужесточение условий по другим ипотечным программам, кардинально сократили спрос на квартиры, что напрямую отрицательно влияет на экономические показатели девелоперских компаний. Поэтому поиск путей увеличения продаж девелоперов является актуальным направлением исследований.

Цель и задачи исследования

Целью исследования состоит в рассмотрении необходимости и возможности диверсификации деятельности девелоперов в сектор индивидуального жилищного строительства (ИЖС).

Для достижения поставленной цели следует решить следующие основные задачи:

Проанализировать показатели роста продаж и обусловившие их факторы в секторах строительства многоквартирных и индивидуальных жилых домов за последние 3–3,5 года.

Рассмотреть факторы диверсификации в сектор ИЖС.

Методы исследования

При проведении исследования необходимости и возможности диверсификации деятельности девелоперов в сектор ИЖС были использованы общенаучные методы исследования: научное описание, научный анализ, научный синтез, научное обобщение, метод установления причин явлений.

Полученные результаты

Одним из направлений диверсификации строительного бизнеса на падающем рынке может быть выход строительных компаний на рынок строительства индивидуальных домов.

Традиционно строительный рынок России представлен двумя плохо пересекающимися секторами: строительство многоквартирных домов, являющееся сферой приложения интересов специализированных строительных компаний, и рынок строительства индивидуальных домов (далее ИЖС), которые в основном возводятся силами либо самих будущих собственников, либо строятся небольшими строительными фирмами.

Если ранее на долю строительства многоквартирных домов приходилась большая часть строительного рынка России в целом, то в последние годы ситуация существенно изменилась.

Начиная с 2021 года доля жилья, возводимого населением за счет собственных и ли заемных средств, в общем объеме ввода жилой недвижимости превысила 50 % [1].

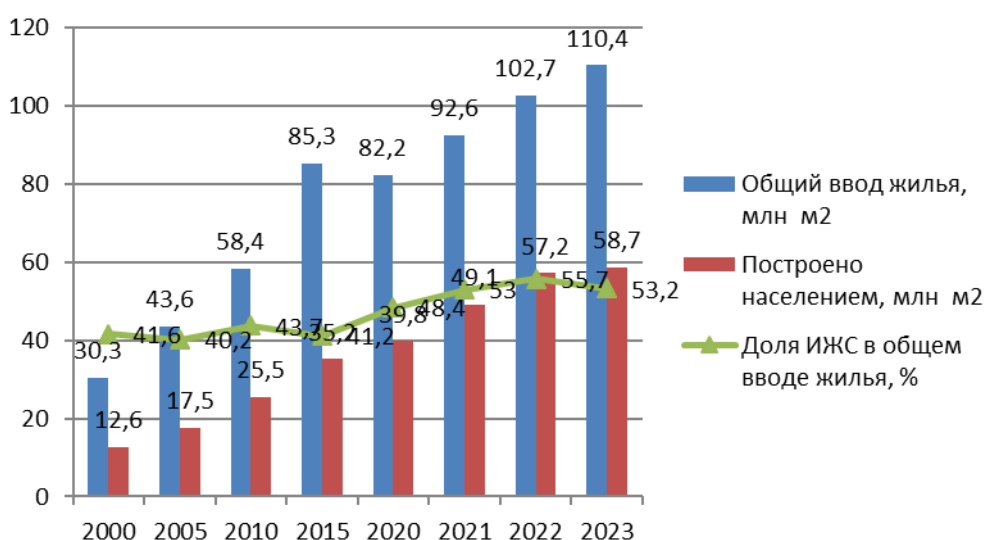


Рис. 1. Ввод жилой недвижимости в РФ за 2000–2023 гг., млн м²

У такого перелома многолетнего статус-кво на российском строительном рынке, по мнению экспертов, есть ряд объяснений. Рассмотрим факторы диверсификации крупных девелоперов в сектор ИЖС.

Основным (первым) фактором развития ИЖС по мнению экспертов является стремительный рост цен на жилье в многоквартирных домах, начиная с введением в 2020 гг. льготных ипотечных программ на новостройки. Предложение квартир в строящихся многоквартирных домах под незначительный первоначальный взнос (10–15 % от стоимости объекта недвижимости) под субсидированную со стороны государства ипотечную ставку привело к значительному росту цен на первичную недвижимость. Это не могло в настоящее время не сказаться на привлекательности приобретения квартир в многоквартирных домах.

Так, за 2021 – август 2024 гг. по данным Дом.РФ в целом по стране стоимость 1 м² жилой недвижимости в новостройке выросла на 68,44 %, при уровне российской потребительской инфляции за аналогичный период времени в размере 37,2 % [2].

Для сравнения, по данным того же ресурса, в Сибирском федеральном округе стоимость 1 м² жилой недвижимости выросла за аналогичный период времени на 51,27 %, а в Иркутской области этот показатель увеличился на 54,86 %.

По данным же государственной системы ЕМИСС за 2020 – 1-е полугодие 2024 года средняя цена 1 кв. метра общей площади в российских новостройках увеличилась с 72,7 тысяч рублей в начале периода до 145,9 тысяч рублей. Таким образом, этот показатель вырос за неполные 5 лет практически в 2 раза [3].

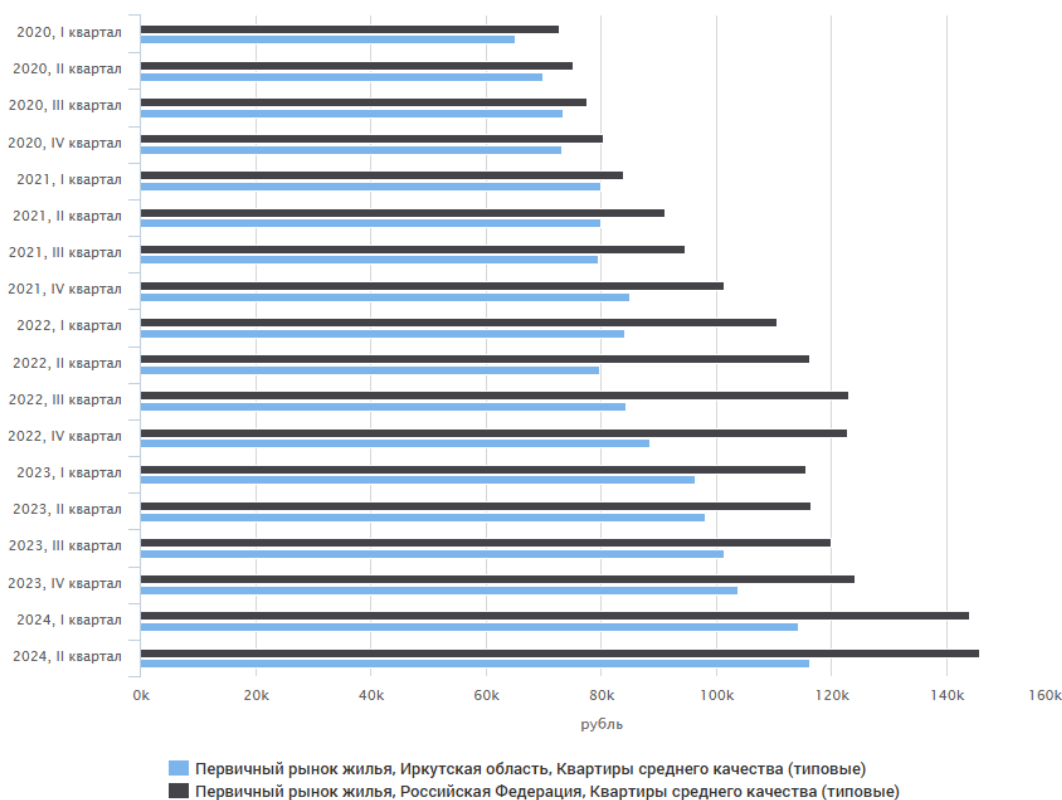


Рис. 2. Динамика средней стоимости 1 кв. общей площади жилья на первичном рынке России и Иркутской области за 2020 – 1 полугодие 2024 гг., тыс. руб.

Вторым фактором, определяющим повышение привлекательности строительства индивидуальных домов, является относительно низкая цена возведения 1 м² подобной недвижимости. По оценкам экспертов, средняя цена возведения 1 м² индивидуального дома «под ключ» колеблется от 55 до 75 тысяч рублей, что в 2–3 раза дешевле, чем при покупке недвижимости в многоквартирном доме [4; 5]. Таким образом, за аналогичную цену покупатель может себе позволить приобрести (построить самостоятельно) жилье площадью существенно больше. Этот факт подтверждают данные государственной статистики.

Так, если объемы ввода индивидуального жилья в 2023 году составили 58,7 млн м² и было введено 431 515 домов, то средняя площадь нового дома составила 136 м², то в отношении квартир данные существенно меньше. При построенных в 2023 году 51,7 млн м² жилья в многоквартирных домах, и общем числе введенных квартир в 1 017 404 единицы, получается средняя площадь введенной квартиры не превысила 51 м².

Третий фактор, определяющий привлекательность ИЖС, заключается в том, что у будущего владельца есть возможность самостоятельно участвовать в проектировании дома, выбирать удобную планировку и конфигурацию жилья, определяться с материалами, используемыми при строительстве дома. В секторе МКД возможности потребителя в части влияния на процесс проектирования и строительства весьма ограничены/отсутствуют.

Четвертый фактор – это общий тренд на повышение привлекательности жизни в частном доме, который активизировался в том числе и в связи с эпидемией коронавирусной инфекции. Кроме того, последние годы застройщики стали предлагать покупателям приобретение домов различной площади и планировки в благоустроенных поселках, где имеются все коммуникации и организована социальная среда.

Выводы

Таким образом, можно сказать, что привлекательность ИЖС в последние годы только увеличивается и эта тенденция не могла не быть замечена крупными застройщиками, которые ищут новые сферы приложения своих компетенций. Очевидно, что ближайшие несколько лет на фоне заградительных ипотечных процентных ставок и сворачивания льготной ипотеки рынок строительства квартир ждет стагнация или падение. Рынок же индивидуальных домов за счет более низкой себестоимости строительства может обеспечить застройщикам необходимую маржинальность проектов.

Сегодня девелоперы имеют определённое преимущество в секторе ИЖС перед малым строительным бизнесом, который ранее в основном работал на этом сегменте. В силу изменения условий семейной ипотеки, ипотечный кредит на строительство своего дома теперь можно получить только если стройка ведется по 214-ФЗ или при заключении договора подряда с использованием эскроу-счетов. При этом, уже с 1 марта 2025 года вступает в силу закон, по которому в ИЖС становится обязательным использование эскроу-счетов. После этого деньги кли-

ента будут поступать не напрямую подрядчику, а на специальный счет, доступа к которому до завершения строительства не будет ни у одной из сторон сделки.

Механизм использования эскроу-счетов прекрасно отработан кредитными организациями и крупными строительными компаниями. Небольшие строительные компании, которые ранее в основном и занимались ИЖС, не имеют такого опыта и компетенций в этом аспекте. Кроме того, банкам гораздо проще отслеживать деятельность одного крупного застройщика при возведении крупного поселка, чем десятков небольших компаний, строящих или несколько или единичный объект недвижимости.

Выход крупных компаний на этот рынок уже начался. Из последних таких проектов можно выделить «Дмитров дом» от ГК «Самолет. Где планируется возвести 800 тысяч кв. метров индивидуальных домов, «Сабурово Клуб» от компании ФСК Family и др.

Эти обстоятельства позволяют предположить, что в ближайшие годы на рынке ИЖС произойдут существенные структурные и качественные изменения. Крупные застройщики будут диверсифицировать свою деятельность за счет проникновения на рынок ИЖС, увеличивая конкуренцию с мелкими компаниями, часть из которых будет вынуждена его покинуть

Список использованной литературы

1. Росстат : офиц. сайт. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14458>.
2. Индекс цен на первичном рынке жилья ДОМ.РФ. – URL: <https://дом.рф/price-index>.
3. Государственная статистика : офиц. сайт. – URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/31452#>.
4. Смирнов А.П. В России начинается бум индивидуального жилищного строительства / А.П. Смирнов. – URL: <https://stroygaz.ru/publication/dwelling/v-rossii-nachinaetsya-bum-individualnogo-zhilishchnogo-stroitelstva>.
5. Густова Н. Сколько стоит построить частный дом / Н. Густова. – URL: <https://realty.rbc.ru/news/648c58229a794713b0fb71f4>.

Информация об авторе

Щепина Светлана Владиславовна – старший преподаватель, кафедра менеджмента и сервиса, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: sepina@mail.ru.

Author

Svetlana V. Shepina – senior lecturer, Department of Management and Service, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: sepina@mail.ru.