

Автор неоднократно анализировал различные особенности состояния рынка, ограничивающие конкуренцию, например, применительно к рынкам нефтепродуктов (ЭКО. 2006. № 6). В данной статье речь пойдет о другом социально значимом рынке – рынке жилья.

Если цены на жилье растут – значит, в этом кто-то виноват!

С. Н. ЧИРИХИН,
кандидат экономических наук,
начальник отдела Новосибирского антимонопольного
управления

Рынок жилья России

Темпы строительства

В целом по России темпы жилищного строительства невелики: в 2004 г. было введено 41,2 млн м², а в 2005 г. – лишь 43,3 млн м², прирост составил около 6% (табл. 1). Этого недостаточно для решения столь амбициозной программы, как приоритетный национальный проект «Доступ-

Таблица 1

**Объем введенного в эксплуатацию жилья в 2005 г.
по регионам России, тыс. м²**

Максимальные показатели		Минимальные показатели	
Регион	Объем	Регион	Объем
Московская область	5296,5	Сахалинская область	44,4
Москва	4648,5	Республика Алтай	34,2
Санкт-Петербург	2273,4	Ненецкий авт. округ	32,6
Краснодарский край	1939,5	Республика Ингушетия	24,1
Республика Татарстан	1641,6	Республика Тыва	16,9
Республика Башкортостан	1608,4	Камчатская область	13,0
Ростовская область	1189,9	Магаданская область	9,0
Челябинская область	1018,9	Мурманская область	8,1
Самарская область	922,3		
Белгородская область	830,8		

© ЭКО 2007 г.



ное и комфортное жилье – гражданам России». Даже при ежегодном увеличении объемов жилищного строительства на 10–14% для удовлетворения существующего спроса потребуется около 40 лет – и это без учета старения жилищного фонда. По количеству строящихся в год квадратных метров в расчете на душу населения (0,3 м²/чел.) Россия по-прежнему значительно уступает не только многим европейским странам, но и Китаю (1 м²/чел.).

На этом фоне Новосибирск смотрится середнячком: в 2005 г. второй год подряд строители сдают в эксплуатацию 529,6 тыс. м² жилья (85 жилых домов). Объемы ввода жилья на территории Новосибирска в динамике приведены в табл. 2.

Таблица 2

Объемы ввода жилья в г. Новосибирске в 2000–2005 гг., тыс. м²

2000	2001	2002	2003	2004	2005
340	150	260	370	507	529

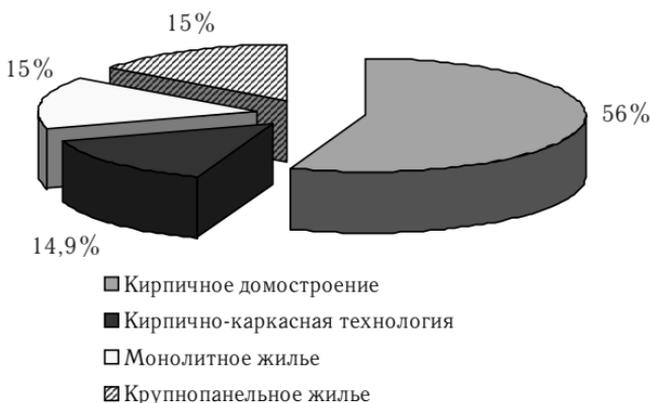
Источник: данные Новосибирского облкомстата и мэрии Новосибирска.

В 2006 г. планируется сдать до 850 тыс. м² жилья в целом по Новосибирской области.

Позитивной тенденцией 2005 г. стала чуть более равномерная сдача домов в течение года. Раньше до 90% сдачи приходилось на конец года, теперь ситуация постепенно меняется. Впрочем, до сих пор до половины жилья сдается в декабре, что осложняет работу всех принимающих служб, заставляя их работать в авральном режиме.

В Новосибирске продолжает лидировать кирпичное домостроение (рисунок). Рост числа панельных домов можно считать новой тенденцией на строительном рынке. Сразу две компании, вошедшие в число лидеров по сдаче жилья – «Дискус плюс» и «СМУ-100», специализируются именно на «панели».

Рост интереса к панельному домостроению не случаен: квартиры в кирпичных домах всегда дороже. Раньше жилье приобретал наиболее обеспеченный слой населения, спросом пользовались дорогие квартиры в центре города. Сейчас по-



**Доля используемых технологий при строительстве жилья
в г. Новосибирске, %**

явился более многочисленный и менее обеспеченный слой покупателей, которым нужно небольшое по площади недорогое жильё. А «обновленная» панель, с более просторными квартирами, чем в советских домах, обладает более высокими характеристиками теплосбережения и теплоизоляции.

Крупнопанельное домостроение позволяет компаниям строить не только дешевле, но и быстрее. Небольшие площади и невысокая стоимость одного квадратного метра – от 13300 руб. до 15300 руб.* – позволяют говорить о том, что на практике доказана реальность массового строительства доступного жилья, и это в какой-то мере может снизить огромный неудовлетворенный спрос, существующий в большинстве крупных сибирских городов.

Цены

По данным Управления федеральной регистрационной службы по Новосибирской области, в 2005 г. в Новосибирске было зарегистрировано 19,6 тыс. сделок с жильем. Это на 17% меньше, чем в 2004 г. Данные о динамике сделок купли-продажи и ценах на жилье в г. Новосибирске приведены в табл. 3 и 4.

* В зависимости от площади квартиры и этажа, данные на 1 квартал 2006 г.

Таблица 3

**Количество сделок купли-продажи, дарения, мены и аренды
по жилым помещениям Новосибирска**

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005
Число сделок, тыс.	19,7	16,2	19,1	23,4	19,6
% к предыдущему году	99	82	118	122	83

Источник: данные Управления федеральной регистрационной службы по Новосибирской области.

Таблица 4

**Динамика средней цены продажи 1 м² жилья
на вторичном рынке Новосибирска (на декабрь)**

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006
Цена, тыс. руб.	15,5	16,3	23,7	28,2	32,2
% к предыдущему периоду	Нет данных	105	145	119	114

Источник: данные агентства недвижимости «Афина Паллада», аналитического агентства RID Analytics.

Цены на жилую недвижимость в Новосибирске стабильно растут, в 2005 г. прирост составил 19%. Наиболее резкий рост цен был отмечен в 2004 г. – прирост 45%. Он был подготовлен 2003 г., когда цены прибавили всего 5%.

За первые 6 месяцев 2006 г. стоимость 1 м² жилья на вторичном рынке подросла на 14% по сравнению с декабрем 2005 г. По оценке риэлторских агентств, до конца года цены могут вырасти еще примерно на столько же. Рост цен обычно ускоряется в начале года, после корректировки стоимости коммунальных услуг, и осенью, в период традиционного общего роста экономической активности.

Нельзя упускать из виду, что стройки должны обеспечиваться необходимыми материалами, оборудованием и механизмами. Прирост производства продукции строительных материалов в России в среднем составляет около 10% в год, при этом степень изношенности предприятий строительной индустрии в отдельных подотраслях доходит до 50–80%.

Более того, если ежегодно в отрасли вводится около 1% новых мощностей, то из-за износа выбывает почти 2%. В этой связи министерствам, прежде всего Министерству ре-

гионального развития РФ, поручено подготовить предложения по модернизации промышленности стройматериалов. Это настоятельная потребность стройкомплекса, в противном случае существующих мощностей и трудовых ресурсов хватит на возведение лишь 55–58 млн м² жилья в год.

Рост цен на строительные материалы в существенной мере продолжает воздействовать на удорожание жилья. Так, за последние два года в Новосибирской области рост себестоимости по основным 50 позициям – от стоимости цемента до размера заработной платы рабочих – составил в среднем около 100%. Например, стоимость цемента возросла в 2,52 раза, кирпича – в 1,86 раза, железобетонных конструкций – в 2,37 раза, металла – в 1,52 раза. Кроме того, стоимость электроэнергии увеличилась в 1,37 раза, дизельного топлива – в 1,55 раза, тепловой энергии – в 1,59 раза. Поэтому рост стоимости жилья примерно на 80% даже не компенсировал удорожание ресурсов.

Компании-лидеры

Лидером по строительству и вводу жилья, по данным мэрии, является концерн «Сибирь», сдавший в 2005 г. семь жилых домов площадью 71 тыс. м², или 13,4% от общего объема ввода по городу. Достичь такого результата концерну помогли партнерские отношения со Сбербанком, а также задел, оставшийся с 2004 г.

На втором месте – «СМУ-100», построившее в 2005 г. пять жилых домов суммарной площадью порядка 48 тыс. м² в микрорайоне «Родники». Кроме того, в число лидеров вошли компании «Кварсис», «Дискус плюс», МЖК «Энергетик», «НовосибирскСтроймастер», «Новосибирскжилстрой-2», «Краснообск. Монтажспецстрой», «ПТК-30».

Характерно, что «передовики» 2005 г. в 2004 г. не значились в числе лидеров. Исключение составляет лишь компания «Краснообск. Монтажспецстрой», входящая в число лидеров второй год подряд.

Это подтверждает тезис о том, что в строительной отрасли Новосибирска нет явных лидеров, занимающих доминирующее положение, а преобладают мелкие и средние

компаний. Большинство строительных компаний на новосибирском рынке одновременно ведут не более 3–5 площадок. Но наращивание объемов строительства, создание рынка доступного жилья невозможны без появления крупных компаний.

Создание интегрированных структур, способных самостоятельно осуществлять весь строительно-инвестиционный цикл, могло бы снизить стоимость жилья. Речь идет прежде всего о вертикальной интеграции: от добычи щебня, песка до производства стройматериалов и непосредственно строительства. В такую структуру должны входить кирпичные заводы, заводы железобетонных изделий (ЖБИ), проектировщики, подрядные организации. Экономия достигается за счет снижения управленческих и сырьевых издержек.

Например, Томская домостроительная компания, имеющая собственный завод крупнопанельного домостроения, ежегодно сдает до 60 тыс. м² жилья. Многие крупные организации Алтая («Стройгаз», КЖБИ-1, «Алтайкоксохимстрой», «Горизонт») практически уже стали холдингами, и процесс объединения компаний продолжается. В Красноярском крае также есть крупные игроки: «Сибиряк», «Культбытстрой», «Монолитстрой».

Нет ничего удивительного в том, что Красноярск лидирует среди сибирских городов по объему введенного в 2005 г. жилья – 700 тыс. м² при численности горожан менее 1 млн чел. Доля панельных домов, ежегодно сдаваемых в Красноярске, составляет более 70%. В отличие от Новосибирска, ни один из заводов, занятых индустриальным домостроением, не прекратил свое существование, вошел в ту или иную интегрированную структуру.

По абсолютным показателям Новосибирск – на третьем месте после Красноярска и Омска, а по относительным – скорее, аутсайдер. И в настоящее время он отстает по активности в области создания холдингов.

О создании вертикально интегрированных холдингов задумываются и руководители новосибирских строительных компаний. Есть компании, уже объединившие в своей структуре производство стройматериалов и строительство. По пути вертикальной интеграции пошел завод клееной древесины «Стилвуд», начавший строительство коттеджей. В холдинг «Главновосибирскстрой» входит предприятие по производству сибита.

Пока же большинству строительных компаний не хватает средств для покупки или открытия новых предприятий стройиндустрии. В будущем это может снизить их конкурентоспособность – особенно в случае прихода в Новосибирск крупных финансовых компаний, способных скупить основные фирмы, производящие стройматериалы.

Прогноз развития рынка

Прогноз на ближайшее будущее неутешительный. На строительном рынке Сибири в ближайшие два года могут начаться процессы, охватившие столичный рынок: количество сдаваемого жилья может значительно уменьшиться. По оценкам аналитического центра IRN (Москва), по сравнению с 2004 г. число новостроек в столице сократилось на 15–30%. Спрос же, напротив, будет расти, чему способствует развитие ипотеки. Но по оценке компании DSO Consulting, ипотечные сделки в Новосибирске в 2005 г. составили 7–10% от всего количества сделок по приобретению жилья (включая вторичный рынок), что не оказывает системного воздействия на ситуацию.

По некоторым оценкам, в 2005 г. в Новосибирске и области привлечение средств от дольщиков сократилось примерно на 30%. Подавляющее большинство фирм строит на площадках, оформленных до апреля 2005 г. Пока на объемах строительства это существенно не отразилось, но количество предложений будет зависеть от того, как быстро закончатся старые площадки. Уменьшения предложений нужно ждать примерно к 2008 г. Возможное пересечение двух тенденций – роста спроса и сокращения предложения – приведет к росту цен на жилье.

Другой реальной опасностью для строительной отрасли города эксперты называют иллюзии по поводу емкости платежеспособного спроса населения. Например, в Санкт-Петербурге 30–40% построенного жилья стоит непроданным. Ипотечные кредиты также используются для заключения около 7% всех сделок по жилью. При этом численность населения Санкт-Петербурга в три раза больше, чем Новосибирска. При объемах введения в Новосибирске жилья 850 тыс. м² в 2006 г. рынок может постигнуть перепроизводство.

В целом рынок жилой недвижимости продолжает оставаться достаточно проблемным. За последние три года стоимость квадратного метра на первичном рынке подорожала на 50%, на вторичном – на 70%. Сложилась аномальная ситуация: при явной нехватке жилья объемы жилищного строительства по-прежнему невелики. А рынок вторичного жилья «перегрет», то есть спрос превышает предложение.

Основные проблемы рынка недвижимости

Можно выделить три типа барьеров появления доступного жилья.

1. Сложность процедур получения разрешений.

Известно, что в ряде регионов на открытых аукционах продается менее 10% участков под застройку. В этой сфере регулярно выявляются серьезные правонарушения, взяточничество, нередко органы власти игнорируют законодательство.

Много нареканий вызывает процедура согласования документации – один из главных тормозов на пути строительства жилья. Так, для получения разрешения на строительство 100-квартирного жилого дома необходимо пройти от 170 до 180 согласований, на что уходит 1,5–2 года.

Для решения данной проблемы есть единственный путь – максимально упростить данные процедуры. Наилучший вариант для застройщика – получать все разрешения «в одном окне». И здесь все возможности в руках органов власти. Думается, что порядок и сроки получения этих разрешений лучше всего закрепить законодательно в виде, например, четко определенных регламентов.

2. Плохая инженерная подготовка имеющихся площадок. По данным Росстроя, накануне вступления в силу Градостроительного кодекса РФ (30 сентября 2005 г.) было реализовано 75% земельных участков. Это означает, что чиновники просто раздавали землю, причем «уходили» в первую очередь инженерно подготовленные площадки.

Органы местного самоуправления, обязанные вести инженерную подготовку земельных участков, не могут сделать это из-за отсутствия средств, которые вряд ли появятся у них в ближайшем будущем.

В Гильдии строителей Самары предлагают разрешить строительным компаниям выкупать неподготовленные площадки, прокладывать к ним необходимые коммуникации и застраивать за счет собственных средств. Однако всегда есть вероятность, что застройщик, создав соответствующую инфраструктуру, не получит согласования технических условий по подключению жилых домов к источникам тепла и электроэнергии. При этом вернуть средства, вложенные в инженерные коммуникации, естественно, невозможно.

Застройщик, соорудив за свой счет водопроводный или канализационный коллектор, после еще должен вносить плату за подключение. Все это ведет к росту издержек и, соответственно, к удорожанию строительства. Только за счет этого фактора стоимость квартиры в среднем увеличивается на 50–70 тыс. руб.

Вопрос подключения к электрическим и тепловым сетям – один из самых болезненных в жилищном строительстве. Лишь в 2006 г. после острой критики в адрес энергетиков цена за подключение упала с «потолочных» 1000 дол./кВт до 20 тыс. руб. по Москве и области, в регионах – до 7–20 тыс. руб./кВт. При этом на сегодняшний день РАО ЕЭС не удовлетворяет и пятой части заявок на подключение.

Технические условия, которые ОАО «Новосибирскэнерго» выдает строительным компаниям, требуют гигантских вложений в развитие сетей. Они обходятся строительным компаниям в 4–20 раз дороже платы за сам земельный участок. Энергетики объясняют столь высокую стоимость сетей необходимостью замены теплотрасс, линий электропередач, которые не только изношены, но в ряде случаев имеют низкую мощность, что не позволяет подключать к сетям новые объекты. Однако сами строители считают, что заявляемая стоимость строительства сетей практически для каждого конкретного случая завышена.

Значительные капитальные вложения в развитие инженерной инфраструктуры города и области позволили снять часть сетевых ограничений по подключению новых потребителей. Так, в 2005 г. к энергетикам поступило около 8 тыс. обращений. Разрешения были выданы в объеме

162 МВт электрической и 215 Гкал тепловой энергии (в 2004 г. – 90 МВт и 140 Гкал соответственно). Тем не менее подключения к электрическим сетям удалось удолетворить примерно на 70%, по теплу – лишь на 50%.

Для решения данной проблемы весьма показателен опыт Красноярска. Во многом его лидерство стало возможным благодаря партнерству и сотрудничеству строительных компаний и органов власти. Оно прежде всего реализуется через создание инфраструктуры выделяемых для строительства земельных участков за счет привлеченных городом средств Международного банка реконструкции и развития. Площадки, готовые к застройке, обеспечивают более активный приток частного капитала в строительство.

Для развития инженерной инфраструктуры необходимо задействовать три составляющие: увеличить бюджетные отчисления, стимулировать привлечение застройщиков для создания инфраструктуры, регулировать инвестиционную активность энергетиков.

Данный вопрос успешно решается в Кемеровской области. В частности, новая областная строительная стратегия предусматривает переход к комплексной застройке новых микрорайонов, предполагающая наличие крупного инвестора. Так, в Кемерово генеральными заказчиками выступают ОАО «Кузбассразрезуголь» и холдинг «Сибирский деловой союз». Инженерные сети будут построены за счет средств областного бюджета, что сыграло немалую роль в принятии крупными компаниями решения стать инвесторами. Если переложить финансирование строительства инженерных сетей на застройщика, цена жилья вырастет на 30–40%.

3. Ограниченный доступ к достаточно дешевым финансовым ресурсам. Основным субъектом финансирования строительства нового жилья выступает население на правах инвестора. И здесь все возрастающую роль играет ипотечное кредитование.

По данным «РБК-рейтинга», в 2005 г. объем российского рынка ипотеки вырос вдвое и составил почти 3 млрд дол. Общий объем ипотечной задолженности на конец года составил 4,6–4,9 млрд дол. Основная часть приходится на жи-

лищные кредиты «Сбербанка» – 1,8 млрд дол., «Внешторгбанка» – 138,8 млн дол. и «Райффайзенбанка» (Австрия) – 98,9 млн дол. Это 65–70% рынка.

2005 г. был несколько неудачным для сибирской ипотеки. Почти полгода рынок «стоял» в ожидании реорганизации учреждений юстиции и в связи с изменениями в федеральном законодательстве. Тем не менее результаты работы по кредитованию покупок жилья впечатляют. Например, один из лидеров новосибирского рынка – банк «Сибконтакт» – привлек в 2005 г. более 400 клиентов. Всего на его счету свыше 1000 ипотечных договоров и более 1 млрд руб., выданных жителям города и области. «Новосибирским муниципальным банком» выдано 209 кредитов на общую сумму около 170 млн руб., «Новосибирсквнешторгбанком» – 54 кредита на 37 млн руб. КИТ «Финанс» выдал более 200 кредитов на 250 млн руб.

В 2005 г. произошел резкий всплеск спроса на инвестиционное жилье. Во-первых, кредитные организации отработали механизмы на покупку этого вида квартир; во-вторых, строящееся жилье стоит на 15–20% дешевле, чем недвижимость на вторичном рынке. Финансирование долевого строительства на данный момент возможно двумя способами: выдача кредитов под залог уже находящейся в собственности заемщика недвижимости или сотрудничество с известным банку застройщиком.

Ответом на растущую конкуренцию на рынке жилищного кредитования стало расширение линеек ипотечных продуктов и смягчение требований к заемщикам. Уже можно взять кредит с нулевым первоначальным взносом на срок до 30 лет, в неограниченном объеме с учетом не только собственного дохода, но и заработков членов семьи и даже знакомых, под 9–10% годовых в валюте. Повышен и возрастной предел для заемщиков. Так, клиентами ряда банков при наличии хорошего здоровья и одобрения страховой компании могут стать новосибирцы, которым на момент завершения выплат исполнится 75 лет. Еще в 2005 г. верхней границей были 55–65 лет. Удешевлению кредита также способствуют отмена в некоторых банках требований по

страхованию титула квартиры, отказ от услуг нотариуса, а также уменьшение комиссии за выдачу кредитов.

Около 50% заявок на кредит приходит из агентств недвижимости. Поэтому сейчас банки активно развивают сотрудничество с риэлтерами. На пике популярности – так называемые ипотечные площадки, где в одном месте находятся представители банков, строительных компаний, риэлтеры, юристы, а также ипотечные брокеры.

На 2006 г. банки строят еще более амбициозные планы. «Сибконтакт» планирует выдавать займы на сумму порядка 100 млн руб. в месяц при средней сумме кредита около 1 млн руб. В «Новосибирском муниципальном банке» планируют увеличить ипотечный портфель более чем в два раза – как минимум до 340 млн руб. КИТ «Финанс» планирует выдавать по 50 кредитов в день в каждом офисе банка. Не отстают от российских кредитных организаций и иностранные банки. В начале 2006 г. новую программу ипотечного кредитования презентовал «Райффайзенбанк», согласно которой срок займа увеличен до 25 лет, а ставка по долларовой ипотеке может составлять 9,25%.

Среди новых продуктов в 2006 г. ожидаются предложения по кредитованию покупки земельных участков. Рассчитывают и на большой спрос в сфере рефинансирования ипотечных кредитов. Данный продукт позволяет клиенту получить ипотечный кредит от банка на условиях, действующих в настоящий момент, и погасить заем, взятый ранее в другом банке под более высокий процент.

По оценкам экспертов, существует опасность постоянного демпинга по ценам и условиям кредитования. Спрос на ипотечные кредиты неуклонно растет, гораздо сложнее обстоит ситуация с предложением жилья. Высокий темп роста цен на недвижимость, снижение общего объема доступных квартир (в том числе за счет резкого снижения объемов предложения строящегося жилья) уже привели к объективному уменьшению количества фактически оформляемых ипотечных сделок. В ряде кредитных организаций уверены, что рынок приблизился «к границам разумного», и дальше демпинговать опасно.

В целом можно констатировать, что первичный рынок жилья не финансируется и не кредитруется в должной мере по ипотеке из-за высокой стоимости квартир и высокой цены кредитных ресурсов. Типичный новосибирский заемщик по ипотеке, взяв кредит под 15% годовых на 15 лет, платит в результате 2,75 стоимости квартиры, что себе могут позволить не более 4–5% населения.

Кардинальным и, пожалуй, единственным в текущих экономических условиях путем снижения стоимости финансовых ресурсов является привлечение иностранных кредитных организаций. При текущей российской инфляции 8–10% нельзя рассчитывать на снижение ставки рефинансирования Центробанка РФ ниже этого значения и, соответственно, удешевления кредитов, предоставляемых российскими банковскими учреждениями. Текущие ставки кредитования для органов власти также велики, чтобы они могли их эффективно использовать для решения вопросов развития коммунальных сетей. У нерезидентов условия предоставления кредитов существенно лучше. Другое дело, что при этом должны быть соблюдены интересы региона.

Так, кузбасские власти заинтересовали венгерское подразделение HVB Bank проектами жилищного строительства. Оно готово выступить в качестве кредитора строительных проектов, а также привлечь венгерскую строительную компанию как генподрядчика. Активные переговоры ведутся с конца 2005 г.

Банковская сеть HVB Group – одна из крупнейших в мире, второй по размерам банк Германии с головным офисом в Мюнхене и представительскими офисами в главных мировых финансовых центрах. Банковская сеть HVB Group работает в Германии, Австрии, Центральной и Восточной Европе.

8 сентября 2003 г. в Будапеште был подписан Меморандум о сотрудничестве между Государственным комитетом РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу («Росстрой») и Министерством экономики и транспорта Венгерской Республики. Он стал основой сотрудничества стран в сфере строительства жилья, а также социальных объектов. На сегодняшний день реализован один крупный

совместный проект: строительство двух жилых домов общей площадью 27 тыс. м² в Республике Чувашия.

Интерес к Кузбассу со стороны венгерского банка эксперты объясняют экономической и политической стабильностью в регионе, а также высокими темпами развития экономики, в частности, строительного комплекса.

Особый интерес у венгерской компании вызывает проект строительства города-спутника недалеко от Кемерово. Этот крупный жилой массив со всей необходимой инфраструктурой будет застроен коттеджами и таун-хаусами. Предполагается построить 800 тыс. м² жилья на 6 тыс. семей. Строительство начнется в 2007 г. и рассчитано на семь лет. Представители Венгрии готовы участвовать в подготовке инженерных сетей, а также непосредственно в строительстве жилья. В качестве субподрядчиков будут привлекаться местные фирмы, а строительство будет вестись из местных материалов.

Безусловно, кредитные ресурсы европейских банков дешевле российских. Поэтому, возможно, их привлечение в строительный комплекс либо сделает жилье доступнее, либо увеличит прибыль строительных компаний. Для местных кредитных организаций любой европейский банк – серьезный конкурент, появление которого чревато для них потерей клиентов в строительной отрасли.

Условия кредитования у венгерской организации выгоднее, чем у российских банков, – процентная ставка по кредиту ниже примерно в два раза. Вместе с тем HVB Bank готов давать деньги под доленое строительство и финансировать объекты до конца, что существенно облегчает доступ строительных организаций к дешевым финансовым ресурсам.

Привлечение нерезидентов на финансовые региональные рынки усиливает конкуренцию, что весьма благотворно действует на стоимость кредитных ресурсов. Например, если по состоянию на 1 января 2005 г. региональные ставки по кредитам в Новосибирской области превышали общероссийские на фантастические 9,8%, то к марту 2006 г. разница достигла 3,9%. Это стало результатом резкого усиления конкуренции банков и филиалов за местных заемщиков в

первую очередь из-за появления и активной самостоятельной политики Сибирского филиала «Райффайзенбанка», направленной на привлечение клиентов низкими процентными ставками и высоким качеством обслуживания.

* * *

В дополнение к отмеченным препятствия осуществлению предпринимательской деятельности в строительстве создан закон «Об участии в долевом строительстве».

Согласно этому закону, клиент имеет право расторгнуть сделку во внесудебном порядке и получить назад свои средства с процентами. Застройщик же может расторгнуть сделку только через суд. Нормы закона таковы, что позволяют при желании обанкротить любую строительную компанию.

Строительная компания обязана теперь открывать свою отчетность, что противоречит понятию коммерческой тайны. Если обнародовать информацию даже о временных финансовых проблемах, инвесторы начнут массово расторгать договоры. И если компания не обанкротится, она как минимум испытает сильнейший кризис. Это обернется долголетиями, что будет невыгодно ни муниципальным властям, ни строителям, ни инвесторам.

Закон запрещает привлечение средств дольщиков до получения и опубликования проектной документации, на изготовление которой необходимы большие средства. Помимо этого имеются случаи отказа банков кредитовать строительные компании из-за боязни нести солидарную с застройщиком ответственность перед частными инвесторами.

По сути закон поставил под сомнение существование небольших строительных организаций, не имеющих доступа к финансовым ресурсам, и больно ударил по застройщикам. Например, в Санкт-Петербурге предложение на рынке жилья в результате его действия уменьшилось на 22%.

Поправки июня 2006 г. несколько улучшили закон, но даже в таком виде он тормозит процесс строительства жилья и требует крупных дополнительных расходов застройщиков. Чтобы начать процесс строительства, фирма-застройщик должна располагать собственными средствами в размере не менее 7% от стоимости проекта. Банки гото-

вы рассматривать заявку на выдачу кредита только в том случае, если компания располагает собственными средствами в объеме не менее 20%. Это опять же значительно ограничивает возможности небольшой строительной компании по привлечению заемных средств.

Не решают обозначенные проблемы меры поддержки строителей, предусмотренные реализацией национального проекта «Жилище». В их число входят поддержка молодых семей, которые покупают квартиру по ипотеке; обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой; модернизация коммунальной сферы; обеспечение жильем некоторых категорий граждан (военные, «чернобыльцы» и др.). Непосредственно на строителей ориентирована только подпрограмма строительства инженерных сетей. Но, думается, немногие компании захотят воспользоваться поддержкой, предусмотренной проектом «Доступное жилье», в том числе и из-за «трудозатрат» на получение государственной поддержки.

«ЭКО»-информ

Жилищный фонд Новосибирской области

На начало 2005 г. эксплуатируемый жилищный фонд Новосибирской области составлял 50142,2 тыс. м². В течение 2005 г. площадь жилищного фонда с учетом нового строительства увеличилась на 781,8 тыс. м² (на 1,6%) и на начало 2006 г. составила 50924 тыс. м².

В городской местности сосредоточена большая часть жилищного фонда – 76,3%, на долю села приходится 23,7% жилья.

По сравнению с данными на начало 2005 г. в городской местности площадь жилищного фонда увеличилась на 1,7%, в сельской – на 1%.

В среднем на одного жителя области приходится 19,2 м² жилых домов, в том числе в городской местности – 19,5, в сельской – 18,3 м².

Доля жилья, оборудованного водопроводом, составила 75,4%, канализацией – 69,3%, центральным отоплением – 69,6%, горячим водоснабжением – 58,8%, ваннами – 62,7%, газом – 31,3%, напольными электрическими плитами – 53,7%.

На начало 2006 г. в эксплуатации находилось 1436,6 тыс. м² ветхого и аварийного жилья.

Источник: данные Новосибирскстата
E-mail: oblstat@sibstat.gcom.ru