



ДОМ СЕРИИ П-3М ОТ ДСК-3



«ПАРУС» ОТ ДСК-2

ненным положительным фактором, в договорных ценах при выполнении городского заказа стремительно происходящие инфляционные процессы учитываются не полностью. А это ведет к существенным финансовым потерям. Только в 2004 году потери ДСК-1 составили, например, почти 143 млн рублей.

Четвертая проблема — и, по нашему мнению, одна из самых значимых — для любого ДСК как инвестора строительство становится год от года все дороже. Происходит это за счет того, что увеличивается количество сносимых домов, возрастают объемы реконструкции инженерных сетей, растут затраты на строительство объектов социальной сферы. Как следствие, уменьшение инвестиционной рентабельности деятельности, что сужает возможности комбинатов в развитии заводского производства, обновлении существующих серий домов и разработке новых, отвечающих требованиям современных покупателей квартир.

Пятая проблема, стоящая перед домостроительными комбинатами, — сложившаяся по факту перегрузка проектных организаций и служб заказчика, которая неизбежно влечет за собой низкое качество проектной документации. ТУКСы (территориальные управления капитального строительства) все больше отстают от темпов строительства, и, к сожалению, этот отрыв продолжает нарастать.

ГОРОДСКАЯ ЗЕМЛЯ ДОРОЖАЕТ, ПРИЧЕМ ВОЗРАСТАЕТ КАК СПЕКУЛЯТИВНАЯ ЦЕНА СТРОЙПЛОЩАДОК, ОБУСЛОВЛЕННАЯ ВЫСОКИМ СПРОСОМ НА КВАРТИРЫ, ТАК И РЕАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ НА ИХ ОСВОЕНИЕ. А РАЗ ТАК, ИМЕЕТ ЛИ СМЫСЛ НА ДОРОГОЙ ЗЕМЛЕ СТРОИТЬ ДЕШЕВОЕ ЖИЛЬЕ?



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

Наконец, последняя, но не менее важная причина вымывания коммерческого панельного жилья из структуры городской застройки. Городская земля дорожает, причем возрастает как спекулятивная цена стройплощадок, обусловленная высоким спросом на квартиры, так и реальные расходы на их освоение. А раз так, имеет ли смысл на дорогой земле строить дешевое жилье? Заметим, кстати, что современные серии домов, такие как П-44Т, «Парус» или П-3М, по своим потребительским качествам практически не уступают монолитным домам. Но пока еще никто не отважился выставить на них ценник «\$3 тыс. за метр» — по крайней мере, на стадии строительства.

ЭТО ПРОСТО ЛОББИ Напомним лишь по ставшей почти обязательной привычке, что президент России Владимир Путин поставил задачу к 2008 году поднять уровень строительства жилья по России до 80 млн кв. м в год. Честно говоря, учитывая создавшуюся на строительном рынке ситуацию и до сих пор не урегулированную ситуацию с законом № 214-ФЗ об участии в долевом строительстве многоквартирных домов, задача выглядит абсолютно невыполнимой. Хотя нет, если грамотно освоить выделенные на программу «Доступное жилье» средства, то в одном конкретном взятом 2008 году (выборном, между прочим) нарисованные руководством страны горизонты могут быть достигнуты. Правда, лишь на один отдельно взятый год. Пос-

ТОТ САМЫЙ КИРПИЧ

В советские времена дома индивидуальной планировки были почти исключительно кирпичные. Увлечись монолитом, наши строители практически перестали возводить из кирпича несущие стены, используя его в основном как облицовку. Между тем в Европе 60% домов ежегодно строится из кирпича. Международный опыт демонстрирует примеры самого широкого применения

этого материала. Существуют дома, полностью выполненные из керамики — и стены, и фасады, и камин, и крыша (керамическая черепица), и даже межэтажные перекрытия. В 2000 году из кирпича в Европе было построено около 1,2 млн квартир. В Австрии, где кирпич ценят еще больше, чем в остальной Европе, около 14 тыс. частных домов и 10 тыс. квартир. При этом следует отметить, что для возве-

дения стен используется не традиционный строительный кирпич, а крупноформатный поризованный керамический камень. Экологичные керамические материалы очень ценят индивидуальные застройщики, так как европейцы не привыкли экономить на собственном здоровье и понимают, что жилье, построенное из керамического кирпича, прослужит и им, и их детям, и внукам. Кроме того, немецкими и австрийскими

экономистами подсчитано, что стоимость кирпичного дома через 50 лет увеличивается на 50%, следовательно, строительство из кирпича — выгодное вложение средств.

ле чего нас вновь ожидает падение объемов строительства нового жилья не только в Москве, но и в целом по России. По свидетельствам иностранных специалистов, наиболее простым, правильным и понятным выходом из сложившейся ситуации было бы открытие рынка земли, продажа всех земельных участков под новое жилищное строительство на аукционах, причем продажа именно прав собственности на эти участки. А также расходование выделенных программой «Доступное жилье» средств не на дотирование строительства энного количества новых домов, а на решение вопроса с инженерными коммуникациями, с грамотной юридической подготовкой участков к торгам. И открытие российского строительного рынка для иностранных инвестиционных и девелоперских компаний, готовых строить больше и с гораздо меньшей для себя прибылью, что заодно поможет и урегулировать ситуацию с различным аномальным ростом цен. Предложение выглядит абсолютно понятным и вроде бы выполнимым, если того захочет мощное строительное лобби.

Которое на самом деле вполне удовлетворено в целом сегодняшним положением дел.

Б Согласно рейтингу крупнейших строительных компаний страны за 2005 год, составленному рейтинговым агентством «Эксперт РА», первое место по объему реализации объектов занимает компания «Стройтрансгаз»: объем реализации в 2004 году составляет 32,27 млрд руб-

лей (\$1,12 млрд). Второе место у ДСК-1 — 20,99 млрд рублей (\$728,3 млн), третье — у корпорации «Трансстрой» (19,03 млрд рублей, или \$660,4 млн). В первую десятку также вошли группа компаний «Дон-строй», компания «Моспромстрой», «Главмосстрой» и «Мосстроймеханизация-5».

В опубликованный российским журналом Forbes рейтинг 200 крупнейших непубличных компаний России по объему выручки за 2003 год попали 11 фирм, которые занимаются строительством жилья в Москве. В рейтинге участвовали частные компании, чьи акции не присутствуют на фондовом рынке. Самой крупной строительной компанией, работающей на столичном рынке недвижимости, согласно этому рейтингу, является компания «Интеко» — она заняла 38-е место (выручка компании за 2003 год составила \$530 млн). На 42-м месте расположилась компания «Мосстроймеханизация-5» (выручка — \$490 млн), на 58-м — компания «Дон-строй» (\$390 млн). На 62-м месте обосновалась компания «Главмосстрой» (\$360 млн), на 112-м — группа компаний ПИК (\$200 млн), 121-ю позицию рейтинга заняла Mirax Group — бывшая корпорация «Строймонтаж» (\$190 млн). Группа «Терра» заняла в рейтинге 131-е место (\$170 млн), далее следуют компании «Мосфундаментстрой-6» (138-е место, \$160 млн), СУ-155 (171-е место, \$130 млн), «Капитал Групп» (180-е место, \$120 млн) и концерн «Крост» (189-е место, \$110 млн). ■