ДОМ ЦЕНЫ

Ничего себе стоимость

расклад

(Окончание. Начало на стр. 25).

Одно из объяснений заключается в том, что на всех этапах подготовительных работ столичные инвесторы внимательно прислушиваются к рекомендациям воспользоваться услугами определенных проектных, подрядных организаций, поставщиков материалов, торговых посредников и т. д. Их услуги как минимум на 20–30% дороже региональных аналогов, но возражений, как правило, не слышится. Действующая схема практически легальна, поскольку опирается на политику правительства Москвы по поддержке предприятий столичного стройкомплекса.

Решение арбитражного суда, отклонившего требование ФАС к «Евроцемент Груп» снизить на треть цены и перевести в бюджет полученную сверхприбыль, основывалось на том, что в резком подорожании цемента виновны не столько производители материала, сколько посредники. Этот вывод косвенно признал и руководитель антимонопольной службы Игорь Артемьев: «Подавляющее большинство нарушений, порядка 60%, совершают не строительные компании и не компании, производящие строительные материалы, а чиновники — как в федеральных структурах, так и в региональных и местных органах власти».

О пределах беспредельного

В приложении к письму Москомэкспертизы от 17 апреля 2006 года № МКЭ-3/664 приводится таблица «Предельная стоимость строительства 1 кв. м общей площади жилых домов по сериям для городского заказа 2006–2007 годов». В таблице показаны затраты генподрядчика на 1 кв. м и полная стоимость 1 кв. м общей площади для шести наиболее популярных панельных серий, включая весьма дорогую ГМС-2001. В среднем на 2006 год они определены в 17,43 тыс. руб. и 20,92 тыс. руб. Соответственно, $650 и $780.

Эти цифры были косвенно подтверждены самим главой столичного стройкомплекса Владимиром Ресиным. Выступая в июне этого года в эфире радиостанции «Эхо Москвы», он заявил, что минимальная себестоимость строительства жилья в Москве составляет $600, максимальная — $1000–1200, а средняя — около $800.

Напомним, что речь идет о строительной себестоимости с учетом особенностей московского стройкомплекса. Какой она могла бы быть при неких идеальных отношениях бизнеса и государства, остается только предполагать. Те, кто пытается просчитывать неформальные обременения и сметные накрутки, уверены, что реальная строительная себестоимость квадратного метра жилья экономкласса в Москве составляет не более $450–500.

Поскольку участь поселиться в монолитном доме обычным переселенцам, очередникам, молодым семьям и офицерам не грозит, то предложенная им к оплате «себестоимость» $1100 (29–30 тыс. руб.) вместо $600–700, не говоря уже о $450–500, вызывает обоснованное удивление.

Цемент и арматура — страшная сила

«Себестоимость должна расти разумно, соответствовать росту стоимости стройматериалов, топлива и электроэнергии»,— отметил в той же беседе Владимир Ресин. Эту мысль подчиненного развил мэр столицы Юрий Лужков. Объясняя причины безудержного роста цен в первой половине 2006 года, градоначальник подчеркнул: «За первое полугодие этого года на 30% увеличилась стоимость металла и бетона».

Если исходить из того, что цемент и металл вместе составляют 20–25% строительной себестоимости дома, а строительная себестоимость, в свою очередь, составляет 30–35% инвестиционной, то в действительности 30-процентный рост стоимости цемента и металла должен был привести к росту продажной цены квадратного метра только на 2–2,5%. В условиях острой конкуренции на здоровом, немонополизированном рынке такой рост стоимости стройматериалов мог бы вообще не отразиться на продажной цене. Он лишь уменьшил бы норму прибыли застройщика с последующей компенсацией за счет ускоренного внедрения новых технологий, материалов, снижения непроизводственных затрат и т. п. Но острой конкуренции на строительном рынке Москвы нет. Строго говоря, здоровую, неподковерную конкуренцию, конкуренцию в прямом смысле этого слова на московском строительном рынке вообще заметить сложно.

Представитель компании-производителя цемента прокомментировал обвинение поставщиков стройматериалов в кознях довольно жестко: «Здесь еще надо разобраться, где причина, а где следствие. Может быть, кому-то хотелось бы продавать жилье по $4 тыс. за метр, а цемент, кирпич, бензин, технику получать по ценам 1999 года, но так не бывает. Посмотрите динамику, где, с чего каждый раз начинается рост цен. Производство цемента в первом полугодии выросло почти на 11%. Что это значит? То, что значительная часть прибыли направляется в восстановление и модернизацию производства».

Себестоимость №2: инвестиционная

Лаконичное, но емкое определение инвестиционной себестоимости дал исполнительный директор УК «Blackwood. Фонды недвижимости» Артем Цогоев: «Так называется сумма, затраченная инвестором на приобретение проекта или на вхождение в него».

Основную часть инвестиционной себестоимости составляют собственно затраты на строительство (строительная себестоимость), подключение к инженерным сетям, обслуживание кредитов, накладные расходы (офис, продвижение проекта и т. д.) и, наконец, головная боль инвесторов — доля города.

Со строительной себестоимостью мы разобрались. Рассчитывать накладные расходы и делать на основе полученных цифр какие-то выводы не возьмется и самый дотошный исследователь: декларируемые и действительные расходы, например, на рекламу могут различаться во много раз.

Сложен вопрос с подключением к городским коммуникациям. В последнее время их часто относят к строительной себестоимости. На наш взгляд, этот подход неверен. Ведь речь идет не столько о техническом соединении внутридомовых коммуникаций с внешними, сколько о самом факте подключения. То, что жители дома будут в дальнейшем оплачивать поставляемые им электричество, газ, воду, услуги канализационной сети (куда уже заложены их строительство и эксплуатация) — факт само собой разумеющийся. Плата за подключение — это плата за право платить. Это сбор. Сегодня поставщики услуг идут еще дальше — они все чаще требуют от застройщиков прямых инвестиций в свои городские объекты!

Но самый больной вопрос — это доля города.

«Если говорить упрощенно,— объясняет пресс-секретарь компании „Сити-XXI век“ Сергей Лядов,— то так называемая доля города (официальное название — „компенсация инвесторами городу за социальную, инженерную и транспортную инфраструктуры“) выделяется в основном в проектах, где участки были предоставлены целевым назначением. В объектах, возводящихся по городскому заказу, доли города, естественно, нет. Нет ее и при аукционном распределении участков под застройку. В этом случае она входит в стоимость участка».

Да, строящееся жилье должно обеспечиваться определенным количеством социальных, транспортных и прочих объектов (школ, поликлиник, управленческих и других бюджетных структур, новыми транспортными маршрутами и т. п.). Раньше доля города, как правило, выделялась частью квартир в доме, предназначенном для продажи. Сегодня она рассчитывается в денежном эквиваленте и часто оформляется в самостоятельный проект — муниципальный дом или другой объект для городских нужд. Доля города устанавливается в процентном отношении от рыночной цены возводимого застройщиком дома: 50% в ЦАО, 35% в остальных округах (40% по площади нежилых помещений).

Вопрос заключается в том, каким же образом средняя продажная цена квадратного метра при средней норме прибыли 20% достигла $4 тыс. Иначе говоря, действительно ли инвестиционная себестоимость составляет около $3200? Как мы говорили, средние цифры могут спрятать что угодно, поэтому упростим себе задачу ради большей точности и попытаемся рассчитать минимальную инвестиционную стоимость новостройки. Известны все ее необходимые составляющие. Исходя из них калькуляция может выглядеть следующим образом (слово «минимальный» везде опускаем).

Строительная себестоимость — $600.

Подключение к коммуникациям — $200.

13% за услуги заказчика — $80 (это официальная плата учреждениям города за подготовку и согласование разрешительной документации).

20% НДС с суммы $880 — $176.

Итого около $1060.

Умножаем эту сумму на 1,25 — коэффициент перевода общей площади в полезную для домов экономкласса, получается $1325.

Отнесем на банковский кредит стандартные 14% — сумма доходит до $1510.

На офис, рекламу, услуги риэлтеров и прочие мелочи отнесем 10% — получается $1660.

Плюс норма прибыли 20% дает почти $2000.

Остается отдать городу его долю — 30% жилой площади и 40% первого этажа. Здесь возникает маленькая сложность. Город не поверит, что застройщик собирается сегодня продавать метры по $2000. И правильно сделает, иначе квартиры будут за небольшую премию распределены руководством компании между сотрудниками и их надежными родственниками, остальное подберут риэлтеры. Поэтому свои 30% город рассчитает по существующей рыночной цене в зависимости от типа дома и его местонахождения. В общем, вы считайте как хотите, но город рассчитает свое так, что указанные метры выйдут на рынок по $3000 в Бутове или $3500 где-нибудь поближе к центру.

«Чтобы сбить цены, нужно больше строить»

Проблема не только в том, что город забирает у застройщиков непомерно большую «компенсационную» долю и вдвое большая доля, по словам инженера Щукина, который взяток не брал и денег не рисовал, «растекается неизвестно куда». Проблема и в том, что строить на таких условиях могут не все и не везде. Всего несколько месяцев назад Юрий Лужков пригрозил, что у нерадивых застройщиков будут отняты тысячи участков, которые те получили по инвестиционным контрактам, но строительство так и не начали. Называть причины нерадивости мэр не стал, но строителям они известны. Инвестиционные контракты имеют столько обременений, что проекты оказываются на грани рентабельности. Дело не в собственных просчетах в планировании, проблема в том, что проект может оказаться за гранью рентабельности и без вины застройщика.

«В Москве очень высока динамика изменений технических условий на участки под застройку,— говорит генеральный директор ГК „Конти“ Вячеслав Тимербулатов.— В частности, ситуация на момент приобретения площадки может радикально измениться на момент начала строительства на ней. В результате застройщику оказывается просто невыгодно браться за тот или иной проект».

В этом случае непредвиденные расходы застройщика иногда выражаются в многомиллионных суммах в долларах. Неожиданные сложности с оформлением разрешительной документации возникают почти всегда. Принимать участок обратно город отказывается. В этом случае у «нерадивого» инвестора остается единственный шанс выйти из дела с наименьшими потерями — перепродать участок за меньшую сумму другой компании, более удачливой, то есть имеющей мощный административный ресурс. На конференции по инвестированию в строительство, проходившей в апреле этого года, застройщики в выражениях не стеснялись, и слово «кидалово» звучало многократно. Кстати, после угроз мэра разобраться с «нерадивыми» инвесторами массовой экзекуции не последовало, но месседж был понят правильно, и сброс инвестконтрактов на вторичном рынке активизировался.

Таким образом, предположение Юрия Михайловича «чтобы сбить цены, нужно больше строить» выглядит как абсолютно верным, так и абсолютно недостаточным.

Альберт Акопян, «М2», специально для «Ъ“-Дома»

Предельная стоимость строительства 1 кв. м общей площади жилых домов по сериям для городского заказа 2006–2007 годов

	2006		2007	
Серии домов	затраты генподрядчика на 1 кв. м (тыс. руб.)	полная стоимость 1 кв. м общей площади (без сетей) (тыс. руб.)	затраты генподрядчика на 1 кв. м (тыс. руб.)	полная стоимость 1 кв. м общей площади (без сетей) (тыс. руб.)
И-155	16,98	20,38	18,68	22,41
П3М	17,4	20,88	19,14	22,97
П44Т	17,28	20,74	19,01	22,81
П46м	16,34	19,61	17,97	21,57
КОПЭ	17,36	20,83	19,1	22,92
ГМС-2001	19,23	23,08	19,23	23,08
Инд., монолитные	16	19,2	16	19,2

Источник: приложение к письму Москомэкспертизы от 17 апреля 2006 года № МКЭ-3/664.