ресурсы и жкх

Под собственной крышей

— недвижимость —

Высокие темпы индивидуального жилищного строительства и неожиданно его высокая доля в структуре застройки территорий крупнейших российских агломераций — свидетельство устойчивого интереса россиян к таким объектам. Собственные дома по-прежнему менее доступный вариант, чем привычная городская квартира, но решившие сменить формат проживания находят в них свои плюсы.

МАКСИМ КИМЕРЛИНГ

Жизнь в собственном доме становится все более популярной среди жителей больших городов

Вес индивидуального жилищного строительства (ИЖС) на рынке недвижимости в последние годы заметно вырос. Например, если по итогам 2016 года на него приходилось 39,6% от общего объема ввода жилья в России, то в 2022-м — уже 55,7%. В январе — июле 2023-го объем ввода ИЖС составил уже 35,3 млн кв. м, превысив на 43% аналогичный показатель в сегменте многоквартирных домов (24,7 млн кв. м), следует из данных «Наш.Дом.РФ».

Согласно результатам недавнего исследования фонда «Институт экономики города» (ИЭГ), в 17 крупнейших городских агломерациях России индивидуальная и малоэтажная (до четырех этажей) застройка сейчас занимает от 1,4% до 11,9% территорий. Наименее значительный показатель — в агломерации Владивостока, наиболее впечатляющий — в Челябинске. Во многих локациях подобные дома формируют заметную долю в общем жилом фонде. Например, в агломерации Ростова-на-Дону этот показатель достигает 42,7%, Волгограда — 36,2%, Краснодара — 33,7%.

В Москве, по подсчетам ИЭГ, на долю малоэтажного и индивидуального жилья приходится 2,3% от общего объема жилого фонда. Вице-президент фонда ИЭГ Татьяна Полиди считает само сохранение высокой доли малоэтажной застройки в центральных и серединных зонах крупнейших городов свидетельством устойчивого интереса населения к формату. «Он сохраняется, несмотря на то что последние 15 лет на этих территориях активно шла многоэтажная застройка»,— замечает эксперт.

Наследие пандемии

Участники рынка определяют интерес к сегменту ИЖС в России как растущий. Поворотным моментом здесь стала пандемия COVID-19, когда многие жители мегаполисов пробовали переехать за город. В 2020–2021 годах это спровоцировало ажиотажный спрос на подобную недвижимость, который, впрочем, в дальнейшем немного угас. Однако владелец компании «Дом Лазовского» Максим Лазовский считает, что после пандемии количество постоянных загородных жителей действительно заметно увеличилось.

Президент Федерации ИЖС Рамиль Усманов предполагает, что повлиять на покупателей могли меры господдержки, в частности распространение программ льготного кредитования. Директор агентства «Этажи» Ильдар Хусаинов говорит как о появлении на рынке интересных для покупки вариантов, так и о наличии перед глазами позитивных примеров. «Сейчас люди по опыту своих друзей и знакомых, переехавших в собственные дома, видят, что жизнь там может быть комфортнее, чем в квартире»,— рассуждает он.

Основатель компании Nordhus Александр Петров говорит об изменении приоритетов части клиентов, хотя территорий под ИЖС с развитой инфраструктурой за последние несколько лет заметно больше не стало. Аудитория загородной жизни молодеет. Директор офиса продаж вторичной недвижимости агентства Est-a-Tet Юлия Дымова отмечает, что если раньше ИЖС предпочитали преимущественно покупатели в возрасте от 40 лет, то теперь есть клиенты и от 20 лет. Управляющий директор компании «Самолет Дом» Иван Виноградов уточняет, что средний возраст покупателей домов — 37 лет.

Критерии отбора

Основной вопрос для решивших перебраться за город — наличие комфортных условий. Господин Виноградов поясняет, что для половины клиентов определяющие критерии проекта — наличие собственной социальной, рекреационной и другой инфраструктуры, а также центральных коммуникаций. По мнению господина Усманова, чаще всего форматом собственного дома интересуются семьи с детьми.

Максим Лазовский считает, что, выбирая место для ИЖС в Московском регионе, молодые пары ориентируются на локации, удаленные не более чем на 10 км от столицы. Приоритетом пользуются запад и юго-запад. Люди постарше, по словам Ильдара Хусаинова, чаще готовы приобрести дом в более отдаленной локации, обращая внимание не только на доступность и коммуникации, но и на наличие рядом лесного массива или водоема. Юлия Дымова считает, что решившие перебраться в собственный дом жители столицы чаще рассматривают в первую очередь Новую Москву из-за стремительно развивающейся там социальной и транспортной инфраструктуры.

Цена вопроса

Проблемой ИЖС остается сравнительно низкая доступность. По подсчетам ИЭГ, коэффициент доступности жилья (период, за который среднее домохозяйство из трех человек может накопить на объект недвижимости, откладывая все доходы) для индивидуальных домов в крупнейших агломерациях составляет 5,3–5,6 года в зависимости от зоны расположения, для квартиры — 4 года. Разница — около 30%, и она не в пользу собственного дома.

Максим Лазовский оценивает средний бюджет строительства дома в Московском регионе в 14 млн руб. без учета цены участка. Александр Петров приводит похожую оценку: дом площадью 120 кв. м с отделкой без участка обойдется в 13–15 млн руб., с участком — в 18–20 млн руб. «Нередко застройщики в сегменте индивидуального жилищного строительства стараются укладываться в бюджет, соответствующий стоимости одно-двухкомнатной квартиры»,— говорит Ильдар Хусаинов.

Рамиль Усманов справедливо обращает внимание на то, что в пересчете на 1 кв. м площади стоимость ИЖС вне зависимости от региона будет вдвое ниже аналогичного показателя для квартиры. Правда, в случае с собственным домом нужно учитывать еще стоимость благоустройства территории, оговаривается он. Зато Александр Петров уверен, что пространство в доме всегда можно использовать рациональнее, чем в квартире. «Здесь окна могут выходить на четыре различные стороны, а у квартиры — максимум на две»,— говорит он.

Системная перестройка

Увеличивающийся интерес населения закономерно способствовал более активному выходу в сегмент ИЖС системных девелоперов. «Количество застройщиков, готовых к комплексному освоению территорий, растет»,— замечает Ильдар Хусаинов. Хотя далеко не всегда работа в этом сегменте для бизнеса оказывается простой. Иван Виноградов поясняет, что у девелоперских проектов по возведению индивидуального жилья много дополнительных расходов. Требуются инвестиции в строительство инженерных сетей, головных сооружений и инфраструктурных объектов, обширной уличной-дорожной сети, поселковое благоустройство, перечисляет он.

Это сказывается на экономике таких проектов. Рамиль Усманов предполагает, что маржинальность в проектах ИЖС около 30% — заметно меньше, чем в случае с многоквартирными домами. Максим Лазовский замечает, что в некоторых случаях показатель может быть и ниже 10%. Впрочем, Александр Петров не исключает, что в дальнейшем маржинальность девелоперских проектов за городом будет расти, ведь многие застройщики вышли на этот рынок не так давно и пока скорее нарабатывают опыт. «Каждый новый проект они будут делать все рациональнее, повышая эффективность»,— говорит он.

На перспективу ИЖС и малоэтажных домов в целом, по мнению Татьяны Полиди, будут оказывать влияние два разнонаправленных фактора. «С одной стороны, мы видим реализацию мер господдержки в этом направлении, что может способствовать повышению доступности индивидуального жилья, стимулируя людей его строить и приобретать»,— рассуждает она.— Но с другой стороны, отсутствие внятной градостроительной политики по созданию инфраструктуры и развитию территорий, которые уже заняты ИЖС, безусловно сдерживает этот тренд».

Непросто зачастую даже купить собственный дом. Объем предложения комфортного загородного жилья для широкого круга покупателей, по мнению Юлии Дымовой, все еще остается недостаточным для более выраженного роста спроса. Максим Лазовский основной проблемой считает неразвитость инфраструктуры: многие локации нуждаются в школах, поликлиниках, дополнительной транспортной инфраструктуре.

А Рамиль Усманов полагает, что потенциальный спрос зачастую сдерживается наличием в сегменте недобросовестных участников рынка, подрывающих доверие клиентов к сегменту в целом. Иван Виноградов замечает, что многие проекты на рынке сейчас действительно не обладают необходимыми качественными характеристиками. Дома могут строиться на территориях бывших СНТ, с неверно оформленными документами, не иметь достаточной инфраструктуры, возводиться по устаревшим проектам, уточняет он. «Получить ипотеку на подобные проекты зачастую нельзя, а у покупателей формируется неверное восприятие ИЖС как чего-то сложного и дорогого»,— объясняет эксперт.

Александра Мерцалова

На чистоту

Компания «Митракс» предлагает мощную, компактную, универсальную коммунальную технику

В Перми подрядчики готовятся перейти на режим зимнего содержания улиц – как правило, в столице Прикамья это происходит уже в октябре. В прошлом году в краевом центре наблюдались сильные снегопады, существенно затруднившие уборку дорог и дворов. Успешный опыт решения данной проблемы сегодня есть в Санкт-Петербурге, где власти забрали внутриквартальную уборку под свой контроль, а местное предприятие «Митракс» предоставило эффективную снегоуборочную технику. Сегодня компания «Митракс» поставляет свои машины во многие города РФ и готова начать сотрудничество с пермскими коммунальными службами.

Из-за продолжительных и снежных зим в Перми уделяется большое внимание зимнему содержанию дорог. Несмотря на это, мощностей для уборки не всегда хватает, и во время сильных снегопадов в городе возникает транспортный коллапс. Кроме того, жители регулярно жалуются на некачественную уборку тротуаров, дворов, парковок, «карманов» у автобусных остановок. В целях улучшения ситуации прошлой зимой была проведена реформа: центральные улицы теперь обслуживает дорожно-эксплуатационная служба КГБУ «Управление автомобильных дорог и транспорта», подведомственного минтрансу региона, а уборку на периферии продолжают осуществлять частные подрядные организации.

Аналогичную реформу минувшей зимой провели власти Санкт-Петербурга. Ранее там наблюдались похожие проблемы с уборкой снега: у подрядчиков не хватало техники и кадров, чтобы качественно и своевременно чистить внутриквартальные зоны. Тогда город забрал эту сферу под свой контроль. На проведение реформы из городского бюджета было выделено 15 млрд руб. На эти деньги был увеличен фонд оплаты труда рабочих, а также закуплено почти 1,2 тыс. единиц техники. В этом году планируется приобрести еще 1 тыс. машин.

Более ста единиц техники коммунальные службы Санкт-Петербурга закупили у местного производителя – завода «Митракс». Предприятие основано в 2015 году и к настоящему моменту стало лидером Северо-Западного федерального округа по производству многофункциональных машин. Производительность завода ежегодно растет, в 2022 году с его конвейеров сошло 250 единиц техники.

«Митракс» выпускает две модели мини-погрузчиков: компактный «Митракс МП 635», а также удлиненный и более высокий «Митракс МП 749». Машины идеальны для коммунальных работ в любой сезон – более 50 видов подходящего к ним навесного оборудования позволяют ухаживать за городскими улицами и общественными пространствами как в зимний, так и в летний период, минимизируя время простоя техники. Одна коммунальная машина «Митракс» может обслуживать 14 млн. кв. м ежегодно и способна заменить 20 дворников. При необходимости мини-погрузчики «Митракс» можно также задействовать для строительных и сельскохозяйственных работ.

Главным преимуществом мини-погрузчиков «Митракс» является высокая маневренность. Благодаря тому что размер машин в ширину составляет чуть более метра, они без труда могут осуществлять механизированную уборку в узких местах, где не может пройти ни одна другая профессиональная коммунальная техника. За счет полностью стеклянной двери водитель, находясь в кабине, легко может видеть колеса автомобилей, урны, основания фонарей, а значит, вплотную подъезжать к ним и делать уборку более тщательно.

Несмотря на компактные размеры, машины обладают большой выносливостью и могут поднимать до 1,5 т груза, в том числе снега, а выдвигающаяся на три метра стрела с самовыравнивающимся механизмом позволяет грузить снег даже в КАМАЗы с увеличенными бортами. Для управления стрелой и навесным оборудованием используется система ISO, которая в настоящее время становится современным стандартом для всех погрузочных машин в отрасли. Многофункциональный эргономический джойстик под правую руку делает управление легким и интуитивным. Среди другой коммунальной техники машины «Митракс» выделяет также шарнирно-сочлененная схема поворота. За счет этого выпускаемые компанией мини-погрузчики, в отличие от более распространенной техники с бортовым поворотом, можно использовать на деликатных поверхностях, таких как газоны.

С обслуживанием техники «Митракс» проблем не возникнет, так как она на 85% собирается из отечественных деталей. Гидравлические моторы поставляются по параллельному импорту, а дизельные двигатели заказывают в Минске.

В ближайшее время модельный ряд компании пополнится новым образцом – большой коммунальной машиной «Митракс МП 1100». Это многофункциональный погрузчик, предназначенный для работ на больших пространствах, например на городских магистралях. «Митракс МП 1100» отличается улучшенной стабильностью и грузоподъемностью благодаря увеличенному расстоянию между осями, что позволяет успешно справляться с различными нагрузками. Технически он соответствует иностранным аналогам этого класса, а в некоторых моментах обладает более продвинутыми характеристиками и использует более современные решения. При этом стоимость машины в два раза ниже, чем у подобной зарубежной техники. Сейчас модель проходит производственные испытания и готовится к серийному выпуску.

Машины «Митракс» можно приобрести как напрямую, так и в рамках государственных закупок. Компания участвует в тендерах, которые проводятся по федеральным законам 44-ФЗ и 223-ФЗ. Технику можно также взять в лизинг, что позволяет распределить финансовую нагрузку.

Коммунальные машины санкт-петербургского производства сегодня активно приобретают другие регионы. Мини-погрузчики «Митракс» можно увидеть на улицах Москвы, Калининграда, Краснодара, Геленджика, Екатеринбурга, Челябинска и других городов страны, а также за пределами России – в Казахстане.

Компания готова поставить свои машины и в Пермь. Руководитель отдела продаж «Митракс» Олеся Смыслова отмечает, что техника предприятия хорошо подходит для работы в уральском климате. «Уральский климат подразумевает большое количество снега. В каждом колесе машин «Митракс» установлены мощные гидромоторы, которые реализуют высокий крутящий момент, что дает возможность уборки большого наста снега и высоких сугробов. С помощью имеющейся в комплектации телескопической стрелы снег или мусор можно загрузить в самосвал и вывезти за пределы города. Для комфортной работы механизатора в холодную погоду в кабине установлена двухзонная печка, а для помощи в прогреве системы гидравлики и запуске машины устанавливается предпусковой подогреватель», – говорит Олеся Смыслова.

Она подчеркивает также, что мини-погрузчики предусмотрены для всесезонного использования, а значит, пермские подрядчики и коммунальные службы могут прибегать к их помощи и летом. «Большой выбор навесного оборудования позволяет использовать одну машину для широкого спектра работ. Помимо уборки улиц зимой, с помощью мини-погрузчиков «Митракс» можно собирать и грузить мусор, стричь газон, убирать листву, косить бурьян и борщевик, мыть дороги и фасады, формировать тротуарные дорожки, рыть траншеи, бурить лунки и многое другое», – рассказывает представитель компании «Митракс».

На правах рекламы