

Гочияева Л.А.

кандидат экономических наук, доцент

доцент кафедры «Строительство и управление недвижимостью»

Северо-Кавказская государственная академия

Россия, г. Черкесск

Салпагаров А.К.

магистрант

2 курс, направление подготовки «Строительство»

Северо-Кавказская государственная академия

Бегеулов З.С.

магистрант

1 курс, направление подготовки «Строительство»

Северо-Кавказская государственная академия

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

***Аннотация:** В данной статье представлен краткий обзор исследования рынка малоэтажного строительства. В ней рассматриваются недавние исследования в области малоэтажного строительства. Для того, чтобы оценить и выявить долгосрочную перспективу, необходимо обратить внимание на некоторые факторы: государственную поддержку, особенности земельного налога и освоение земель регионами.*

***Annotation:** This article provides a brief overview of the low-rise construction market research. It examines recent research in the field of low-rise construction. In order to assess and identify the long-term perspective, it is necessary to pay attention to some factors: state support, land tax features and land development by regions.*

Ключевые слова: государственная поддержка, особенности земельного налога и освоение земель регионами, малоэтажное строительство.

Keywords: state support, peculiarities of land tax and land development by regions, low-rise construction.

«Под малоэтажным жильем следует понимать - как малоэтажное многоквартирное жилье (до 4 этажей), так и частные дома (индивидуальное жилищное строительство - ИЖС)» [1].

Характерной особенностью данного сегмента является слабая заинтересованность в нем со стороны крупных игроков, что объясняется более низкой рентабельностью.

С началом пандемии и до сегодняшнего дня рынок ИЖС укрепил позиции. За первое полугодие 2023 года доля индивидуального строительства в общем объеме ввода жилья в России выросла до 58%, что указывает на существенный рост.

Для того, чтобы оценить и выявить долгосрочную перспективу, необходимо обратить внимание на некоторые факторы: государственную поддержку, особенности земельного налога и освоение земель регионами.

С точки зрения государственной поддержки 2020 год был ознаменован бумом льготных федеральных ипотечных программ.

«Государство обратило внимание на то, что покупка и строительство жилья — важный фактор в улучшении демографической ситуации, поэтому в зависимости от категории граждан и региона проживания используются разные схемы поддержки. Программы ежегодно дополняются, а условия для развития ИЖС-сегмента становятся более выгод» [1].

Другой аспект — материнский капитал. Тенденция на такой вид поддержки сохраняется с 2007 года. Однако, появляются проблемы, связанные с сертификатами на погашение. Сертификаты материнского капитала были рассчитаны на приобретение, либо погашение кредита на строительство. В

своей практике мы часто сталкиваемся с тем, что у многих людей есть сертификат, но нет средств на первоначальный взнос. К сожалению, это неблагоприятно влияет на объемы рынка ИЖС.

«Второй важный фактор в формировании современной картины рынка ИЖС — **земельный налог**. Он взимается с владельцев земельных участков и рассчитывается на основе кадастровой стоимости земли. С ним возникает дополнительная денежная нагрузка для владельцев: высокие ставки земельного налога могут побудить владельцев продавать свои участки, особенно если они не используют их для строительства жилых объектов или имеют финансовые трудности. Кроме того, уровень земельного налога влияет на потенциальных покупателей. Высокие налоговые ставки могут отпугивать, особенно в случае, если они значительно превышают стоимость земли» [2].

Третий фактор — освоение земель регионами. Спрос на ИЖС диктуют определенные региональные факторы, среди них: уровень экономического развития (наличие рабочих мест и доходов населения), свободные и доступные для строительства земельные участки, развитая инфраструктура.

Неумолимый рост рынка вынуждает регионы подстраиваться под изменения и находить собственные преимущества. К примеру, Белгород — один из первопроходцев, который уже давно поставил в приоритет рынок малоэтажного строительства.

Общее состояние ИЖС-сегмента — важная часть экономической отрасли. Рядовые покупатели сталкиваются с проблемой большого разнообразия технологий и материалов. Как следствие, возникает барьер к решению о строительстве. У известных компаний итоговая стоимость, как правило, значительно завышена, при этом договор с малоизвестной компанией или бригадой не гарантирует качество оказываемых услуг. Отсюда вытекает риск нарваться на мошенничество, что может сильно подорвать доверие к рынку ИЖС.

«Еще один важный аспект — высокая динамика цен. Свободное ценообразование от компаний-застройщиков и компаний-производителей вызывает значительный разрыв. К примеру, в 2021 году на рынке стройматериалов были большие беспорядки, когда металлурги подняли цены на металл в три раза. Соответственно, отреагировала вся отрасль: цены поднялись на весь остальной материал — дерево, утеплители, пеноблок и т.д. Производители по-разному управляют себестоимостью, поэтому страдают финансы покупателей» [3].

Решать такие проблемы помогают маркетплейсы стройматериалов. Там представлены проверенные производители материалов и подрядчики. Технический специалист может проконсультировать в выборе, при этом, объем материалов не будет завышен. Экономии также помогают достичь честные цены напрямую от производителей.

И очень важная деталь при комплектации через маркетплейс — безопасность платежей без лишних налогов (при оплате корзины деньги поступают на спец.счет и распределяются напрямую поставщикам за минусом небольшой комиссии площадки, которую платят заводы). Оплата услуг также происходит безопасно: деньги заказчика холдируются и списываются в сторону подрядчика только после выполнения работ. А если заказчика не устроило качество, то по аргументированным причинам заказ может быть отправлен на доработку.

«Подрядчики, как полноправные участники рынка, сталкиваются с множеством проблем. Во-первых, поиск клиентов и неуверенность в том, что за работу будет предоставлена гарантированная оплата. Непросто найти покупателей и убедить их заключить сделку, необходимо тратить деньги на рекламу» [4].

Во-вторых, небольшим компаниям и бригадам сложно получить аккредитацию в банках: в итоге теряются клиенты на ипотеку. Стоит отметить, что с этим запросом обращается не менее 70% потребителей.

В-третьих, большая проблема в логистике и снабжении, из-за этого возникают простои в работе. У небольших компаний и бригад нет возможности приобретать материалы напрямую от производителей на дилерских или дистрибьюторских условиях по меньшей цене. При этом не все материалы есть в одном месте: бетон, песок, окна, кровлю, металлопрокат и т.д. приходится заказывать и оплачивать в разных местах.

В-четвертых, дефицит или отсутствие инновационных решений в технологиях и материалах. Нехватка бесплатных цифровых сервисов для работы заметно сказывается на работе строителей и отрасли ИЖС в целом.

Маркетплейсы могут решить эти проблемы. Абсолютно все материалы можно заказать в одном месте и оплатить одним платежом, а доставку осуществят сразу на объект к нужному времени. При этом налажена логистика. И самое главное, маркетплейсы транслируют дилерские и дистрибьюторские цены всем подрядчикам, которые работают в экосистеме. Соответственно, строители значительно экономят на закупках и могут предложить более выгодную цену для заказчика.

Что касается поиска клиентов, подрядчикам не нужно тратить на это время и деньги. Через маркетплейсы можно выступать субподрядчиком: площадка не только проводит ипотечную сделку, но и помогает ускорить ее оформление.

«Также для строителей есть эксклюзивные и инновационные решения. В частности, если говорить об эко-строительстве, то более 80% рынка занимают каркасные деревянные дома. При этом трудоемкость возведения такого дома достаточно высокая, а уровень дохода нет. Чтобы решить эту проблему, представлена сборно-монолитная технология постройки на основе оцинкованных готовых панелей. Собирать такой дом 100 кв.м можно за 2 дня, а благодаря тому, что снижается металлоемкость в 2 раза, зарабатывать больше» [6].

В направлении работы с клиентами на подбор недвижимости ипотечные брокеры и риэлторы сталкиваются с проблемой поиска подходящего объекта. Он занимает длительное время и иногда не соответствует ожиданиям клиента в части расположения или планировки и бюджета. Готовые объекты, как правило, распространяются по завышенным ценам и находятся в высокой конкуренции. А вторичное жилье не всегда продается за неоправданную рыночную цену.

«Если же риэлтор работает в партнерской программе с маркетплейсом, то может уже предложить вариант с учетом земли от 50 тысяч за кв.м. Более того, можно дать возможность клиенту самостоятельно выбрать расположение и планировку, тем самым существенно ускорить и сократить цикл сделки. Сроки строительства, благодаря цифровым графикам, занимают от двух до трех недель, что может быть значительно меньше средних сроков на поиск подходящего объекта» [5].

Квалифицированным кредитным брокерам маркетплейсы также могут быть полезны в части ипотечных услуг для приобретения или строительства загородного дома. Более того, сотрудничество с маркетплейсом позволит значительно увеличить клиентскую базу и иметь преимущество.

«В практике мы часто сталкиваемся с ситуацией, когда клиент хочет сначала узнать кредитное решение, а уже затем найти компанию подрядчика. И часто брокер с заказчиком обнаруживают, что у аккредитованных компаний либо очередь в сроках, либо очень завышены цены, а у бригад с "авито" просто нет аккредитации. Участвуя в партнерской программе, брокеры могут легко выходить на сделку с клиентами и увеличивать свой доход» [6].

В целом, развитие рынка ИЖС в большей степени влияет на наличие рабочих мест, улучшение жилищного фонда, демографию и ВВП. При добросовестном исполнении обязанностей и качественной поддержке данная отрасль будет переживать только лучшие времена.

Всего в 2022 году в эксплуатацию было введено более 100 млн кв. м. жилья, из которых около 60 млн кв. м приходится на ИЖС, что превышает показатель прошлого года почти на 17%. Тем временем в пятилетней перспективе спрос на ИЖС ожидается на уровне 450 млн кв. м. что оставляет пространство для дальнейшего роста, особенно с учетом принимаемых правительством мер.

Ключевые тенденции и характеристики рынка, которые будут оказывать существенное влияние на рынок малоэтажного строительства в 2024 и последующие годы:

- преобладание самостоятельного строительства жилья (как с привлечением строительных компаний, так и без) относительно приобретения готовых малоэтажных объектов, предлагаемых застройщиками на первичном рынке;
- дальнейший рост доли ИЖС в общей структуре вводимого жилья;
- рост ипотечного кредитования в сегменте ИЖС на фоне продвижения типовых проектов и развития ипотечных программ;
- рост внимания к загородному жилью в связи с развитием инфраструктуры, позволяющей вести комфортную жизнь вне города.

Использованные источники:

1. Андрижиевский, А. А. Энергосбережение и энергетический менеджмент: учеб. пособие / А. А. Андрижиевский, В. И. Володин. – М.: Высш. шк., 2005. – 294 с. – ISBN 5-94885-379-7.
2. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. – СПб.: Питер, 2004. – 512 с.
3. Каменева Е.А., Седаш Т.Н., Тютюкина Е.Б., Шохин Е.И. Финансовый механизм повышения энергоэффективности (на примере ЖКХ): Монография. — М.: Научные технологии, 2013.

4. Мукова А.П. Повышение энергоэффективности многоквартирного дома//А.П. Мукова, М.А. Шидаков //Научно-инновационная деятельность, Материалы VI международной научно-практической конференции 16 января 2018 года/- Махачкала: ФГБОУ ВО «ДГТУ», 2018-184с.
5. Рахматова М. У., Низомадинов И. М. Энергосберегающие технологии и способы энергосбережения // Молодой ученый. — 2015. — №23. — С. 212-214.
6. Уськов, В.В. Инновации в строительстве: организация и управление / В.В. Уськов. - Вологда: Инфра-Инженерия, 2016. - 342 с.