

# Смоленский строитель

совместный проект



АСРО «Объединение  
смоленских строителей»

ВЕСНА 102.7 FM  
РАДИО

СМОЛЕНСКАЯ  
ГАЗЕТА



## Смоленский спорный вопрос: «Что нам стоит дом построить?»

В Ассоциации СРО «Объединение смоленских строителей» обсудили отраслевые проблемы

Светлана ПАРФЁНОВА,  
независимый член Правления  
Ассоциации СРО «Объединение  
смоленских строителей»

В октябре и ноябре на заседаниях членов Правления А СРО «ОСС» неоднократно поднимались вопросы, связанные с состоянием и перспективами развития отрасли в Смоленской области.

Несмотря на то, что 15 ноября на рабочей встрече Владимира Путина с Министром строительства и жилищно-коммунального хозяйства Иреком Файзуллиным в адрес стройкомплекса РФ звучали добрые слова и поздравления с успехами, проблем хватает. Особенно в регионах. И не всегда трудности, с которыми сталкиваются строительные компании, учитывают те, кто по определению, мало что могут ответить аргументированно на вопрос: «Что нам стоит дом построить?».

То, что вызывает особенное возмущение представителей смоленских фирм-застройщиков, так это «творческие предположения» об уровне прибылей при возведении многоквартирных «новостроек». Например, 13 октября в одном из смоленских телеграм-каналов со ссылкой на Минстрой региона в свете информации о новых правилах застройки Смоленска утверждалось: «...повышение цены на новое жильё зависит в немалой степени и от самих застройщиков, определенный «запас прочности» здесь есть, учитывая, что прибыль в этой сфере составляет около 50%».

Смоленские застройщики с пониманием отнеслись к тому, что новые микрорайоны нуждаются в социальной инфраструктуре и платить за это придется им. Но рассуждения о прибылях в 50 процентов, их «мягко говоря» - удивили.

### Особенности исчисления «средней температуры»

Возможно, в заблуждение кого-то вводят цифры расчета себестоимости квадратного метра жилья по версии «Дом. РФ». Так, например, в июне для Смоленской области рассчитали среднюю стоимость строительства в регионе в 34 700 рублей. От столицы области и до окраин она меняется существенно — это раз. Во-вторых, даже у каждого дома своя себестоимость, учитывая те же деньги, которые строитель отдает за сотку земли: где-то миллион, а где-то — три. А если обременением выступил снос частного сектора и расселение людей — «коленкор уже другой». В-третьих, не исключены и особенности алгоритма подсчетов. Можно брать за основу не жилую площадь (то есть квадратуру всех квартир), а площадь всего



здания, включая лестницы, подъезды, холлы, подвалы и чердаки. Тогда, при делении «выручки» не на проданные квадратные метры квартир, а ещё и на все помещения, которые не покупает никто, «средняя цена» выглядит привлекательной. Но не для строителей, на самом деле. Так что, к июньской «себестоимости» смело можно прибавить «недополученную прибыль», исходя из того, что земля недешево обходится, что цены в Смоленске существенно отличаются от цен в районах, исходя из того, что продается по факту не каждый метр, а только квартиры (в лучшем случае — около 70 процентов от площади дома).



А что ещё? Строители платят за технологическое подключение к сетям, за оформление договоров, за благоустройство территории... Самое «эпичное» нововведение последних лет, - когда деньги дольщиков хранятся в банке, а строители до окончания всех работ вынуждены брать кредиты (под процент, кстати) — это разве не удорожает стройку? А было всё придумано, чтобы защитить дольщиков, но на некоторое время стало шоком с введением «эскроу-счетов» в регионах. Оборотных средств у смоленских компаний было немного, а проблем с самим оформлением документов с банками, когда банкам «не нравилась» низкая маржинальность проектов и что смоленские застройщики так ничтожно мало получают прибыли с квадратного метра (в отличие от столиц). Это положение дел в какой-то момент пришлось регулировать на федеральном уровне.

### «Золотой» металл, бриллиантовый цемент и бесценная «инженерка»

Строительство многоквартирного дома, по мнению многих предприятий отрасли, чем-то похожа на «русскую рулетку». Никто и никогда не может предсказать, сколько будут стоить стройматериалы даже месяц спустя после закладки дома.

Вот самые недавние аргументы и факты, основанные на мониторинге цен, которые проводит Национальное объединение строителей (НОСТРОЙ). Информация — с официального сайта.

«По данным мониторинга НОСТРОЙ, сентябрь-октябрь 2023 года ознаменовались существенным ростом цен на строительные материалы. Драйвером роста в очередной раз оказался металл. На примере индикативного материального ресурса (сталь арматурная 16 мм) рост цен за месяц составил в среднем 22% в зависимости от региона...»

Цена стали арматурной с начала 2023 года увеличилась в среднем по стране более чем на 57%, а в отдельных городах рост составил около 70%. С начала 2023 года по октябрь также значительно выросли цены на следующие материальные ресурсы: битум нефтяной дорожный — около 69%; порландцемент — около 20%; трубы стальные и сталь листовая — 22%; блоки из ячеистых бетонов — 19%; кабель силовой — 13%; маты минераловатные — 15%; щебень, песок, раствор кладочный цементный, плиты перекрытия ж/б — около 10%. По таким позициям как смеси асфальтобетонные и смеси бетонные стоимость за этот же период выросла от 6% до 7%.



Также НОСТРОЙ фиксировал проблемы с порландцементом, где есть факты нарушения контрактных обязательств по поставкам этого ресурса со стороны производителей. Вместе с тем выросла и его цена. Рост стоимости порландцемента в отдельных городах с начала 2023 года составляет более 20%. Такая ситуация негативно сказывается на строительном рынке.

... Рынок позитивно отреагировал на действия ФАС, основанные на мониторинге цен на основные строительные ресурсы. Уже конец октября — первая неделя ноября показали снижение стоимости на ряд строительных материалов: сталь арматурная —

минус 2,6%; кабель — 1,0%; трубы стальные — 0,6%; материал кровельный — 0,4%; трубы ПЭ — 0,15%; битум — 0,12%. НОСТРОЙ рассчитывает на сохранение данной динамики и продолжит мониторинг состояния рынка...».

Сталь арматурная, поднявшись в цене кое-где на 70%, «слава богу» в начале ноября снизилась на 2,6%!

У кого-то всё еще остаются убеждения о прибыли в 50%? Их можно развеять, если вспомнить, что до последнего времени в сметы не закладывались зарплата работников... И — «на минутку» — есть такое дело, что «сливки» с продажи квартир в конечном итоге снимают не строители, а риэлторы, которые скупают будущее жильё в будущих новостройках на уровне «котлована», а продают потом совсем по другим ценам. А строители — не могут. Только по «долевым договорам», только, пока не сдали дом...

### «Страшные сказки», рассказываемые строителям...

Не будем утверждать со стопроцентной уверенностью, но поучаствовать в дележке мифической 50-процентной прибыли хотят и коммунальщики. Если конкретно, — те, кто ратуют за то, чтобы изжить строительство домов с поквартирным индивидуальным отоплением, вынудив оформлять техприсоединение новостроек к централизованным сетям.

Если говорить о столичном Смоленске, то речь могла бы пойти о том, чтобы всякий новый многоквартирный дом «посадить» на сети «Квадры»?

К счастью, официальных заявлений на этот счёт не звучало, но в кулуарах слышен шёпот.

В Ассоциации СРО «Объединение смоленских строителей» члены Правления попробовали рассмотреть такой вариант чисто гипотетически. Почему гипотетически? Потому что строительный рынок (а РФ давно строит именно рыночную экономику) диктует свои правила. Потребители (клиенты), приобретающие жильё, научились считать. А подсчёты платы за централизованное и индивидуальное отопление говорят не в пользу сетей, которые по заявлениям тех, кто их обслуживает, имеют существенный износ.

По крайней мере, еще в начале нынешнего отопительного сезона это подтверждали в руководстве «Квадры» в Смоленске: «Износ тепловых магистралей, проложенных еще в советские времена и десятилетиями не обновлявшихся (до программ ремонта и реконструкции со стороны «Квадры»), всё еще превышает 60 процентов и гарантировать отсутствие повреждений не может никто».

### При чём здесь строители?

Сначала определимся в терминах. **Центральное отопление** работает от ТЭЦ. Преимущества — простота использования, поскольку в квартире нет никакого оборудования, кроме радиаторов. А недостатки — подача тепла строго по графику в отопительный сезон, достаточно высокие теплопотери, и, в целом, в платежке — дорогое удовольствие.

**Крышная котельная или автономное отопление** — система спецоборудования, установленного на крыше или в непосредственной близости для обогрева объекта. Есть экономия теплопотери, так как котельная близко, есть возможность включения отопления раньше или позже начала или окончания отопительного сезона, коммунальные платежи ниже, чем от ТЭЦ. Но недостатком может стать удорожание стоимости жилья из-за установки отопительного оборудования.

**Индивидуальное отопление** — газовые котлы в каждой квартире многоэтажного дома. Пока что — это самый желаемый вид отопления. Когда нужно — включили или выключили котел, можно регулировать температурный режим; горячая вода есть всегда. И экономия на коммунальных платежах — главный бонус.

Так вот, строители в большинстве регионов России точно знают, что ипотеку, маткапитал и «свои кровные» люди готовы тратить на квартиры с индивидуальным



Драйвер российской экономики — строительная отрасль — ещё не исчерпала все возможности социальной ответственности. В столицах дна ещё не видно, в регионах — обстановка посложнее.

отоплением. Сама тема индивидуального отопления возникла в России на почве проблем чисто экономического характера. Кризис платежей в отрасли теплоснабжения в 90-е годы прошлого века, сверхнормативный износ теплосетей и низкое качество услуг вызвали реакцию населения — обеспечивать себя теплом самостоятельно, когда соответствующее оборудование стало доступно. До этого, в советские времена, обладатели квартир с «газовой колонкой» относились к тем, кого можно было назвать «элитами». Котлы выглядели иначе и имели «очаг» открытого горения, но наслаждались счастливыми горячими водой и теплом круглогодично, задолго до того, как повсеместно (обычно, с 1 октября) теплели батареи у остальных советских граждан.

Независимая схема теплоснабжения каждой квартиры выглядит привлекательно, хотя газ все равно — магистральный. Практика индивидуального учета электроэнергии и воды говорит, что экономия может оказаться более чем существенной (иногда — в разы). У каждого собственника появляется возможность самостоятельно определять для себя начало и конец отопительного сезона. Это дало проектам зданий с индивидуальным отоплением право на жизнь. В России их построено немало, в том числе и в Смоленске. По утверждению



некоторых источников, стоимость тепла в подобных домах в 4-5 раз меньше, чем при использовании центрального отопления.

Как вы думаете, если спрос на квартиры с индивидуальным отоплением есть, то что предпочтут строители?

### Строительный бизнес: и социальный, и ответственный

Приняв аргументацию, что в РФ только какой-нибудь совсем уже «нелегальный бизнес» может приносить сверхприбыли в 50 процентов, стоит подумать, насколько доступным может быть жильё, обременённое необходимостью подключения к централизованным сетям.

Строителям не надо объяснять, ведь они уже это проходили, когда речь шла о вопросах техприсоединения, например, к



«электричеству». О сколько открытий чудных было в годы давние и не очень, когда застройщикам самим приходилось тянуть сети, строить подстанцию, а потом этот объект «дарить», переводя на баланс и в собственность энергокомпании, лишь бы только случилось главное в новостройках: «Да будет свет!».

А что ещё? Вода и канализация, подъездные дороги, газ, благоустройство... Был момент в 2019-20 годах, когда часть смоленских застройщиков вынуждена была строить дома не с прибылью, а в убыток, лишь бы не остановить предприятия, не законсервировать мощности, и в надежде пережить очередной «переходный» период.

Включить застройщиков в процесс обновления и реконструкции теплосетей, обязать прокладывать трубы и строить соответствующие распределительные объекты? Не слишком ли дорого? И сколько будет стоить квадратный метр жилья, учитывая, что курс отечественной валюты для «ипотечников» — не пустые слова, а процентная ставка, которая имеет свойство «скакать», как показала практика — также мало предсказуема.

Не забудем еще и одно важное решение от регионального Минстроя, услышанное строителями, принятое к сведению: о новых правилах застройки Смоленска, где строителям в возведении инфраструктуры — карты в руки, за свои собственные средства.

### Рынок рынком, а делиться надо...

Драйвер российской экономики — строительная отрасль — ещё не исчерпала все возможности социальной ответственности. В столицах дна ещё не видно, в регионах — обстановка посложнее.

Иногда «формирователи» общественного мнения, вводят, сами того не подозревая, людей в заблуждение. Не ту статистику посмотрели, не все нюансы изучили... На 2023 год расчёт средней маржинальности в Смоленской области составляет «минус семь процентов». Что это значит, легко можно выяснить, обратившись к различным источникам в Интернете. И пусть термин «маржинальность» — сложный, но, если упростить до предела, то это «показатель рентабельности реализуемой продукции, который определяется числовым выражением, разницей между стоимостью готовой продукции и себестоимостью». Минус 7% в Смоленской области...

Можно, конечно, вынудить крупные компании на очередное «затягивание поясов». Но, остаётся вопрос: почему порой применяются такие разные подходы в разных отраслях? Взять, к примеру, вполне себе рентабельный бизнес — служба заказа «такси». Взят на себя диспетчерские функции, всяческие конторы, мобильными приложениями которых пользуются клиенты для организации поездок, они оказывают сугубо информационные услуги? При всем уважении и пиетете к тому, как это работает, много раз приходилось задаваться вопросом и задавать его водителям: «Почему вы не возите бесплатно пенсионеров, льготников, малоимущих? Почему стоимость поездки вдруг может подскочить в разы? Почему не тратите деньги на стро-

ительство дорог (те же сети)?». В ответ мне часто крутили пальцем у виска и говорили: «Дамочка, — это рынок. Можете пешком пойти или маршрутку дожидаться».

А строители? Здесь всё жёстко и в плане регулирования деятельности, и склонения к социальной ответственности. Ровно до тех пор, когда заложенные в стоимость квадратного метра обременения не станут настолько обременительными для смолян, что случится кризис. И когда, понеся затраты на стройку, строители вообще не смогут продать построенное. А, как показывает практика, кризис в сфере недвижимости — один из самых глобальных и неприятных для экономики и властей территорий.

Но в смоленской саморегулируемой организации «Объединение смоленских строителей», насчитывающей за плечами столько лет, сколько существует само саморегулирование в строительстве и НОСТРОЙ, многие дискуссии и обсуждения — это только экспертное мнение, а на практике все нововведения так или иначе адаптируются под местные реалии. Иногда (часто на самом деле), — не с прибылью, а вполне себе даже в убыток.