

**Вирцев Михаил Юрьевич**

канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры экономики и предпринимательства в строительстве,

Казанский государственный архитектурно-строительный университет

virtsev1979@mail.ru

# Девелопмент территорий на основе развития малоэтажного жилья

Аннотация

Тема развития в нашей стране малоэтажного строительства, формирования соответствующих государственных, муниципальных и корпоративных бизнес-стратегий, развития соответствующих технологий, организации и управления данным сегментом жилищного рынка исследовалась и исследуется в настоящее время как актуальное научно-практическое направление. В статье представлена оценка сущности и важности индивидуального жилищного строительства для граждан России.

**Ключевые слова:** Республика Татарстан, жилищное строительство, малоэтажное жилье, развитие территорий

**Д**инамика и пути решения жилищного вопроса в Российской Федерации определяется состоянием общеэкономической ситуации и благосостоянием населения. В разные периоды развития страны в состав мероприятий государственной жилищной политики включались разнообразные мероприятия. В настоящее время на первый план выведены строительство арендного и малоэтажного жилья.

## **Приоритетные направления решения жилищного вопроса**

Несмотря на то, что реализация государственной жилищной политики осуществляется в рамках федераль-

ных целевых программ (т.е. по единой для всех системе мероприятий, в отдельных случаях, при наличии финансовой возможности, а также при постановке определенных задач на уровне субъекта Российской Федерации) механизмы решения жилищного вопроса определяются задачами региональной жилищной политики, в частности:

– необходимостью использования местной сырьевой базы и, соответственно, создание производственных мощностей по выпуску инновационных строительных материалов. Развитие производства в регионе увеличит деловую активность и систематизирует круг профессиональных участни-

ков (9);

– использованием потенциала института таких некоммерческих организаций, как жилищно-строительные кооперативы. Это позволит вовлечь не только средства граждан, но и их труд в непосредственное строительство индивидуального жилья. К примеру, в рамках деятельности Фонда развития жилищного строительства осуществляется серьезная государственная поддержка жилищно-строительных кооперативов в виде предоставления земельных участков и обеспечения их коммунальной инфраструктурой. Вместе с этим, воспользоваться такой поддержкой могут только граждане, являющиеся нуждающимися в рамках действующего законодательства (2);

– исчерпанностью развития комплексной жилой застройки в городской черте, что вызывает необходимость увеличения объемов малоэтажного жилищного строительства. Объемы строительства жилья из года в год увеличиваются, однако, их относительный размер в расчете на душу населения недостаточен для установления равновесных цен на качественное жилье (7);

– необходимостью формирования перспективных направлений государственной жилищной политики, когда учитывались бы требования по экологичности, энергоэффективности и ресурсосбережению (1).

### **Оценка сущности жилищной проблемы**

Механизм предоставления земельных участков для жилищного строительства с позиции потребителя является несовершенным. Многоэтапность оформления пакетов документов для проведения торгов и неестественная длительность процесса отпугивает

потребителя данной государственной услуги. Кроме того, предложения на этом рынке не учитывают предпочтения потребителя и ряд факторов, способных влиять на объем продаж земельных участков. Подобное положение дел значительно ограничивает денежные поступления в федеральный и муниципальный бюджеты от данной государственной услуги.

Предоставление земельных участков для малоэтажного жилищного строительства на государственном и муниципальном уровне происходит по результатам проведения аукционов и исключительно по рыночной стоимости (согласно Земельному кодексу Российской Федерации), которая определяется независимым оценщиком и подтверждается отчетом об оценке рыночной стоимости недвижимости.

Выбор жилья с позиции потребителя основывается на трех основных позициях: жилье должно быть доступным по стоимости, комфортным, экологичным. Поэтому в регионах на первый план выходит строительство организованной малоэтажной жилой недвижимости эконом-класса (см. табл.1).

Менталитет российского человека ориентирован на собственное хозяйство с возможностью размещения дома для большой семьи, приусадебного участка с большим разнообразием зеленых плодовоовощных насаждений.

реализация

государственной жилищной

политики осуществляется

в рамках федеральных

целевых программ

## Предпосылки формирования политики малоэтажного строительства в Республике Татарстан

Производство строительных материалов	Малоэтажное строительство
<i>1. Наличие в регионе конкурентоспособных предприятий</i>	
Крупные производители «традиционных» строительных материалов. Производители современных материалов. Инвестиционные проекты по модернизации действующих производств и созданию новых	Крупные строительные организации. Вспомогательные малые строительные организации. Проекты комплексного освоения территорий и системной малоэтажной застройки
<i>2. Наличие конкурентных преимуществ в регионе</i>	
Доступное сырье. Наличие платежеспособного спроса. Наличие специализированной организации – производителя технологий (технопарки). Наличие необходимой инфраструктуры	Наличие поставщиков комплектующих. Доступ к рекреационным ресурсам. Наличие производителей строительных материалов. Наличие необходимой инфраструктуры. Наличие связей и опыта сотрудничества с зарубежными партнерами
<i>3. Географическая концентрация и близость</i>	
Ключевые участники кластеров находятся в географической близости друг к другу и имеют возможности для активного взаимодействия на единой территории. Постепенное слияние крупных городов в единую агломерацию, в том числе за счет процессов развития пригородов	
<i>4. Наличие связей и взаимодействие между участниками кластеров</i>	
Наличие рабочих связей и координации усилий между участниками кластера. Специализированные СМИ (печатные издания, интернет-порталы, медийные проекты). Наличие совместных проектов	

И сегодня в рыночных условиях данная черта народного характера преобразовалась в большой сегмент рынка – загородную недвижимость.

Города-миллионники по-прежнему привлекают самые разнообразные слои населения улучшить качество жизни, получить дополнительные

менталитет российского

человека ориентирован

на собственное хозяйство

с возможностью размещения

дома для большой семьи

блага в виде организованного досуга, динамичного образа жизни и высокого статуса (4). Однако формат многоквартирных домов для постоянного проживания семьи сменяется вариантом строительства загородного дома на периферии. Тренд поддерживается и со стороны девелоперов – профессиональных участников рынка, занятых подбором земельных участков и возведением коттеджных поселков.

### **Динамика рынка загородного жилья**

В России во всех регионах назрела острая необходимость в малоэтажном строительстве социального жилья

по доступным ценам. Сегодня это становится важнейшей задачей регионов, т.к. ее решение на современном инновационном уровне позволит не только последовательно улучшить жилищные условия самой незащищенной категории граждан, но и создаст предпосылки для реализации целой группы социальных проблем.

В связи с этим интенсификация малоэтажного строительства должна стать на ближайшие 15–20 лет главной задачей социальной политики в зонах, предназначенных для расселения граждан в малоэтажном жилье. Сохранение существующего положения, когда подавляющая часть населения вне зон высотной застройки проживает в условиях, вызывающих непонимание наших западных партнеров.

За 2013 г. в Республике Татарстан было сдано 9,8 тыс. индивидуальных жилых домов общей площадью 1,3 млн кв. м. Средняя площадь строения – 135 кв. м. Таким образом, динамика ввода индивидуального жилья по отношению к предыдущим годам показала прирост на 19,7%. Сегмент загородной недвижимости обеспечивает прирост площадей жилой недвижимости на 60% в республике и на 42% в столице – г. Казани. Структура спроса равномерно распределяется между дорожными объектами и более демократичными предложениями рынка недвижимости. Однако, самым активным покупателем, обеспечивающим большую часть зарегистрированных Росреестром РТ сделок, число которых за 2013 г. превысило 330 тыс., является представитель среднего класса населения. Денежные средства, на которые покупается недвижимость, представляют собой многолетние накопления. Поэтому внешняя обста-

во всех регионах  
страны назрела острая  
необходимость  
в малоэтажном  
строительстве социального  
жилья по доступным ценам

новка играет не главную роль в процессе приобретения загородного дома.

Большая часть жилья реализуется еще на стадии строительства, что вызывает повышенные риски для покупателей (6).

**Группы ключевых факторов при принятии решения о покупке жилья**

Ключевые факторы при принятии решения о покупке складываются в три группы: *во-первых*, наличие и удобство подъездных дорог, *во-вторых*, обеспеченность территории инженерными коммуникациями, *в-третьих*, размер земельного участка (оптимальной является площадь 7–10 соток). Улучшения, возводимые девелопером, подвергаются наиболее пристальному вниманию покупателя. При этом творческая составляющая спроса в некоторых случаях препятствует продвижению некоторых проектов загородной недвижимости с точки зрения архитектурно-планировочных решений.

На сегодняшний день существует большое количество проектных организаций, предлагающих разработку новых проектов частных домов либо адаптацию существующих под потребности конкретного клиента. Однако до сих

**Основные сравнительные характеристики некоторых коттеджных поселков  
в пригороде г.Казань**

Параметр	Коттеджные поселки		
	Загородный клуб	Светлый	Казанская усадьба
Месторасположение	Зеленодольский район	Пестречинский район РТ	Приволжский район г. Казань
Стоимость 1 кв. м, тыс. руб.	40–45	От 22	42–48
Площадь застройки (Га)	66,5	500	40
Площадь объектов недвижимости, кв. м	100–250	165–310	150–400
Отдаленность от г. Казань, км	3	11	В черте города
Площадь участков, сотка	9–40	9–10	9–12
Количество домов	366	4500	269
Проект	Индивидуальные, типовые	Индивидуальные, типовые	Эконом – 3 варианта, Бизнес – 3 варианта, Элит – индивидуальные проекты
Тип дома	деревянные, кирпичные, комбинированные	канадская технология домостроения (ж/б панели, сэндвичпанели)	керамический кирпич
Этажность дома	2-х этажные	Дома в 2 и 3 уровня	2-х этажные

пор рынком не выявлены конкретные параметры помещений, превращающих проект жилого дома в универсальный и удобный для пользования среднестатистическим клиентом (5).

Развитие загородной недвижимости в бизнес-сегменте взяли на себя

развитие загородной  
недвижимости в бизнес-  
сегменте взяли на себя  
крупные девелоперы,  
обеспечившие рынок  
большим количеством  
предложений

крупные девелоперы, обеспечившие рынок большим количеством предложений. На сегодняшний день в Казани и ее пригородах насчитывается 25 поселков, созданных основными участниками рынка недвижимости (см. табл.2). Предложение масс-маркет обеспечивают малые и средние предприятия, стихийно и точно возводящие отдельные объекты. Данный подход имеет ряд преимуществ и недостатков. К примеру, невозможность привлечения средств крупных инвесторов (8).

При единичной застройке территории отдельным предприятием клиент-заказчик имеет возможность индивидуализировать объект недвижимости под собственные нужды и образ жизни, что в общей рыночной практике является прерогативой бизнес-сегмен-

та. Это касается как планировочных решений, так и возможности интеграции новых технологий в инженерные коммуникации дома.

В случае с крупным девелопером желание разместить на крыше собственного дома солнечные панели станет дополнительной нагрузкой на покупателя после приобретения объекта. Данный аспект представляет собой как дополнительную возможность для малых предприятий в конкурентной борьбе с остальными участниками рынка, так и ряд сложностей. Поясним: интеграция инновационных технологий в процесс возведения частных домов требует актуальных знаний и навыков, приобретение которых воз-

можно в стенах специализированных высших учебных заведений. А значит, возникает ряд задач перед строительными вузами по разработке актуальной программы повышения квалификации специалистов, обеспечению оперативного доступа желающих к процессу обучения, а также обеспеченности необходимой материально-технической базой данных курсов.

### **Факторы привлекательности загородной недвижимости**

В настоящее время предпринимаются решительные попытки регулирования данного вопроса и решения поставленной задачи, но время, затраченное на запуск и отладку данного про-



Рис. Экономические основы функционирования ЖСК

интеграция инновационных  
технологий в процесс  
возведения частных домов  
требует актуальных знаний  
и навыков...

цесса, означает потерю конкурентных преимуществ для малых и средних предприятий строительной отрасли перед крупными девелоперами.

Кроме того, немаловажным фактором привлекательности загородной недвижимости является развитость общественной инфраструктуры, формы управления объектами недвижимости и обслуживанием инженерных сетей, освещение территорий общего пользования и строительство внутренних дорог.

Для достижения максимального эффекта нами предлагается использование хорошо зарекомендовавшей себя методики кластера, когда, благодаря объединению всех заинтересованных участников, все усилия будут направлены на малоэтажный сектор строительства.

Наличие в Татарстане строящихся коттеджных поселков, схожих по количеству домовладений, позволяет более четко смоделировать среднестатистический загородный проект. В таком поселке должно быть не менее 200 домовладений площадью около 250 кв. м. на участках до 15 соток. Такой поселок удален от центра города не далее чем на 30 км, в нем имеется вся инфраструктура, необходимая для постоянного проживания: магазин, кафе, аптека, детские и спортивные площадки, объекты социальной сферы.

Основными потребителями загородной недвижимости в Казани и пригородах являются, как правило, семейные пары с детьми, покупающие коттеджи и таунхаусы для постоянного проживания. Близость большинства поселков к центру города и невысокие, относительно городских квартир, цены, благоприятствуют переезду за город на постоянное место жительства. Казанские покупатели предпочитают загородные дома из дерева или кирпича. Согласно опросу Центра перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан, подавляющее число респондентов – более 70% – выбирают кирпич в качестве основного строительного материала. 9% предпочитают деревянные конструкции, а на долю сборных быстровозводимых домов приходится менее одного процента опрошенных.

К выбору инфраструктуры потенциальные покупатели относятся не менее щепетильно. Практически все участники опроса отметили необходимость полного обеспечения загородного жилья всей коммунальной инфраструктурой, а также другими инфраструктурными объектами – детскими садами и школами (66% опрошенных), поликлиниками и аптеками (50%), объектами торговли, фитнес-центрами и т.д. Две трети опрошенных высказались о необходимости озеленения и благоустройства придомовых территорий, примерно такое же количество респондентов заявили об обязательном наличии хороших подъездных дорог. А еще для одной трети опрошенных важным фактором является отдаленность их жилища от автотрасс и оживленного транспортного потока. В структуре спроса за последние годы произошли значительные изменения.

Значительно больше внимания уделяется не только самому факту наличия коттеджа, материалам строительства, технологии, но и участку земли, на котором он расположен (предпочтителен участок площадью не менее 10 соток), общей площади коттеджа, внутренней отделке, комфортности проживания, экологичности района и наличию инфраструктуры

В результате проведенного исследования определено:

1) ситуация на рынке загородной недвижимости Республики Татарстан остается стабильной и устойчивой из-за оптимального количества реальных предложений. Большим спросом будут пользоваться проекты с приемлемым соотношением цена-качество, а также те проекты, которые демонстрируют высокие темпы строительства. В 2014 г. средняя цена на жилье будет оставаться стабильной, с возможным ростом на уровне инфляции. Сегодня покупателей недвижимости привлекают дома и коттеджи небольших площадей, с современными планировками и со всеми удобствами, приятной окружающей средой, качественным социальным окружением, наличием парковочных мест (3). В будущем клиенты будут приобретать квартиры с достаточным минимумом квадратных метров, к которым прилагается высокое качество жизни, возможность «жить» вне дома;

2) изучение ситуации на рынке недвижимости позволяет говорить о том, что в последнее время наблюдается тенденция увеличения спроса на малоэтажное загородное жилье. Загородный образ жизни стал основным трендом сначала в столице России, а теперь и в столице Татарстана. Покупатели здраво и рационально рассуждают, делая

выбор в пользу тишины, благоприятной экологии, возможностей для отдыха и других положительных признаков индивидуального жилья;

3) спусковым крючком в деле увеличения строительства доступного малоэтажного жилья могут стать жилищно-строительные кооперативы. Главным экономическим достижением кооперативной схемы является то, что в хозяйственный оборот включаются средства, которые до этого были выведены из экономики (см. рис.). И были бы выведены до тех пор, пока покупатель жилья не накопил бы полной стоимости квартиры.

### **Выводы**

В перспективе ожидается увеличение спроса на материалы для малоэтажного деревянного домостроения. В этой связи работы, направленные на обеспечение возрастающих требований к эксплуатационным показателям конструктивных элементов, имеют большое значение и являются актуальными, т.к. непосредственно связаны с реализацией в России важных национальных проектов.

### **Литература**

1. Бондаренко М.В. Государственная жилищная политика: повышение уровня доступности жилья // Вестник Ассоциации ВУЗов туризма и сервиса. – 2010. – №2. – С. 73–80.
2. Гареев И.Ф. Проблемы реализации социально-экономического потенциала ЖКС в регионе // Российское предпринимательство. – 2012. – № 23. – С. 158–163. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/26324/>.
3. Гареев И.Ф. Татарстан: жилищная политика, ориентированная на потребности населения // Российское предпринимательство. –

2011. – № 6–1. – С. 184–188. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/4283/>.
4. Залкинд Л.О. Вопросы жилищной политики на местном уровне // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2010. – №1(9). – С. 92–98.
5. Иванкина Е.В., Косарева Е.Н., Федотов И.В. Мировой опыт создания и развития рынка доступного жилья и методов его экономического регулирования // Механизация строительства. – 2013. – №5(827). – С. 61–64.
6. Коростелева Т.С. Экономическое обоснование реализации эффективных схем ипотечного кредитования объектов долевого участия в строительстве // Вестник Самарского государственного университета. – 2011. – № 87. – С. 45–53.
7. Моисеенко И.В., Носкова Е.В. Изменения структуры предложения жилой недвижимости: жилье эконом-класса и малоэтажное жилье // Российское предпринимательство. – 2013. – №19 (241). – С. 24–31. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/29850/>.
8. Орлов В.Я., Гареев И.Ф. Направления развития института коллективных инвестиций в строительную отрасль // Российское предпринимательство. – 2013. – № 24 (246). – С. 100–107. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/31021/>.
9. Примак Л.В. Идентификация проблем жилищного строительства в Российской Федерации и пути их решения // Механизация строительства. – 2011. – №2. – С. 2–4.

рп

### **Mikhail Yu. Virtsev**

*Candidate of Science, Economics, Senior lecturer at the Chair of Economics and Construction Entrepreneurship,  
Kazan State University of Architecture and Engineering*

### **Development of areas through development of low-rise housing**

Abstract

The theme of development of low-rise housing in our country, formation of relevant public, municipal and corporate business strategies, development of appropriate technologies, organization and management of this segment of the housing market has been and is being studied at the moment as an up-to-date scientific and practical trend. The article presents assessment of the nature and importance of individual housing construction for Russian citizens.

**Keywords:** Republic of Tatarstan, housing construction, low-rise housing, development of areas