

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ-ЗАСТРОЙЩИКОВ В СФЕРЕ МНОГОЭТАЖНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ (НА ПРИМЕРЕ Г. ПЕНЗЫ)

¹Кукушкина С.А.,¹Учинина Т.В.

¹ГБОУ ВПО «Пензенский государственный университет архитектуры и строительства», Пенза, Россия (440028, Пенза, ул. Титова, 28), e-mail: eiun@pguas.ru

Вопрос о решении жилищной проблемы имеет исключительную важность, поскольку жилье – наиболее острая социально-экономическая проблема, затрагивающая миллионы граждан. Это связано с тем, что строительство – одна из наиболее крупных, трудоемких и затратных отраслей. Развитие данной области происходит вследствие повышения качества строительства, усовершенствования технологии производства, механизации трудоемких процессов. Большой вклад в развитие строительного комплекса вносит государство, предоставляя различные программы в целях улучшения жилищных условий. Решить данную проблему невозможно без квалифицированного анализа существующей структуры жилой многоэтажной недвижимости, выявления основных тенденций развития города, а также оценки инвестиционных проектов жилищной застройки. В данной статье проанализированы основные компании-застройщики г.Пензы, их инвестиционные проекты, определена средняя стоимость квадратного метра жилья в зависимости от местоположения объекта.

Ключевые слова: строительство, жилье, недвижимость, застройщик, инвестиционный проект.

FEATURES OF ACTIVITY OF COMPANIES IN THE FIELD HIGH-RISE DEVELOPERS RESIDENTIAL REAL ESTATE (ON THE EXAMPLE OF PENZA)

¹Kukushkina S.A.,¹Uchinina T.V.

¹Penza State University of Architecture and Construction, Penza, Russia (440028, Penza, street Titov, 28), e-mail: eiun@pguas.ru

The question of solving the housing problem is of the utmost importance, because housing is the most pressing social and economic problem affecting millions of people. This is due to the fact that construction is one of the largest, most time-consuming and costly industries. The development of this area is due to the improvement of quality of construction, improvement of production technology, mechanization of labor-intensive processes. A great contribution to the development of the construction sector contributes to the state, providing a variety of programs to improve housing conditions. To solve this problem is impossible without qualified analysis of the existing structure multi-storey residential property, identify the main trends of development of the city, and evaluation of investment projects in housing construction. This article analyses the main developers, Penza, their investment projects, determined the average cost per square meter depending on the location of the object.

Keywords: construction, housing, real estate developer, investment project.

Актуальность выбранной темы обусловлена активно развивающимся рынком недвижимости. Жилые объекты являются доходной областью вложения инвестиций. Однако, наряду с этим, появляются вопросы в эффективной реализации объектов недвижимости, так как значительная часть квартир пустует. Это обусловлено тем, что уровень платежеспособного спроса значительно ниже предложения. В данной статье проанализирован рынок жилой недвижимости от различных застройщиков в г. Пензе. На основании изложенного материала можно определить, недвижимость каких компаний наиболее доступна для широких слоев населения.

В г. Пензе рынок жилой недвижимости довольно-таки устойчив. Основными тенденциями его развития являются: ежегодное увеличение объемов многоэтажного

строительства; повышение качества жилья; строительство различных объектов с максимальными пожеланиями клиентов.

Администрация города Пензы создает необходимые условия для интенсивного развития жилищной политики. Инвесторам предлагаются площадки для строительства многоэтажных жилых комплексов. Согласно статистики рынка жилой недвижимости, к концу 2016 года общая площадь жилья составит 12,9 млн.кв.м, а к концу 2026 года-16,4 млн.кв.м. Первичную застройку в Пензе ведут более 10 крупных компаний- застройщиков: ОАО «Пензастрой», ООО «Рисан», ООО «СКМ Групп», ООО ПКФ «Термодом», ООО «Ревьера», МУП «Пензгорстройзаказчик», ОАО АК «Домостроитель», ЗАО «Спецстроймеханизация», ЗАО «Декор-Трейд». Многие из них, при продаже жилья, предлагают клиентам всевозможные виды рассрочек, ипотечные программы, зачет вторичного жилья в счет приобретаемого, скидки и льготные условия. Некоторые застройщики принимают участие во всевозможных программах, например, сертификаты для военнослужащих, программы для молодых семей, реконструкции ветхого жилья.

В настоящее время на территории города Пензы ведется как точечная застройка, так и строительство жилых комплексов. Застройщики отдают предпочтение строительству в развитых инфраструктурных районах.

Свою строительную деятельность компания ОАО «Пензастрой» осуществляет с 1992 года. Именно этот год считается началом развития организации.

Данная компания занимается как строительством первичного жилья, так и их продажей. Следует отметить, что с каждым годом объемы работ увеличиваются в разы. Увеличение числа рабочих мест способствует улучшению производительности компании. ОАО «Пензастрой» предлагает населению выгодные условия на покупку недвижимости.

В настоящее время компания имеет личный бетонный завод, столярный цех, наладилось производство пластиковых окон и евробруса. Это способствует быстрому развитию организации и увеличению объемов производства. По состоянию на 2013 год акционерным обществом было построено более 110 многоэтажных домов, 4 детских сада на 250 мест каждый, 8-этажный инфекционный корпус областного центра специализированных видов медицинской помощи и ряд объектов социального значения. В общем данная организация возвела более 13 тысяч квартир площадью почти 800 тысяч кв.м. Среди всех застройщиков города Пензы ОАО «Пензастрой» занимает лидирующую позицию. В штате данной компании трудятся более 1200 человек, а объем строительно-монтажных работ в год превышает 3 млрд. рублей. В эксплуатацию вводятся ежегодно 10-12 объектов. Акционерное общество занимается не только строительством и продажей объектов недвижимости, но и обслуживанием своих новостроек. Созданная по инициативе генерального директора, В.М.

Журавлева, эксплуатационная компания «Пензастрой-сервис» успешно работает на рынке свыше 5 лет и пользуется популярностью среди всех обслуживаемых организаций города Пензы.

В 2014 году компания «Пензастрой» начала строительство сразу нескольких площадок, на которых, в скором времени, вырастут целые микрорайоны. На стадии строительства находятся: микрорайон «Райки»; жилой комплекс «Пугачевский» по улице Трудовой –Западной; жилой комплекс по улице 8 Марта – Малая Бугровка; микрорайон по улице Тамбовская; микрорайон по улице Рахманинова; микрорайон «Среда-2»; микрорайон «Лукоморье».

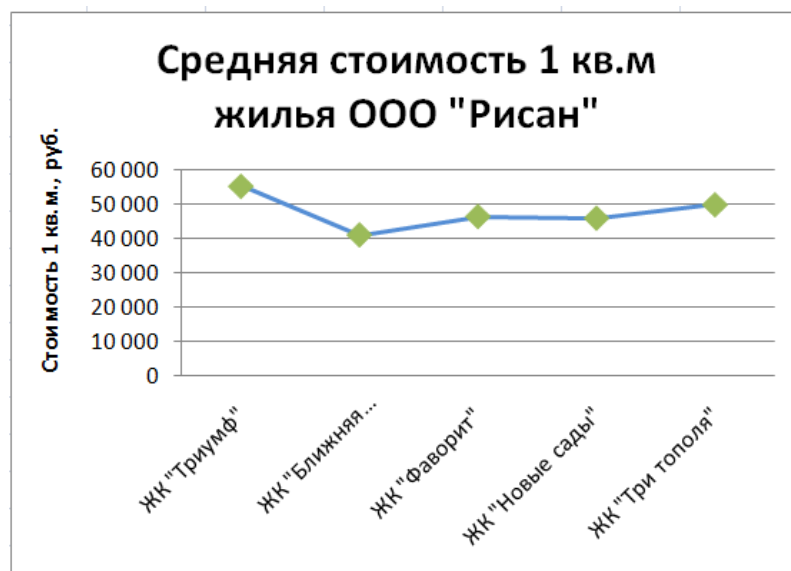
Особое внимание следует обратить на микрорайон «Райки», находящийся в центре города. На протяжении многих лет строительные организации не могут освоить этот район в связи с проблемой расселения частного сектора. В прошлом году компания «Пензастрой» решила эту проблему и в настоящее время уже ведется строительство этого квартала.

На примере графика можно рассмотреть среднюю стоимость 1 кв.м. жилья компании «Пензастрой» в различных микрорайонах на 2014 г.



Строительная группа «Рисан» начала свою деятельность с 2002 года. Она занимается возведением жилых и коммерческих объектов «под ключ», применяя новейшие технологии строительства.

В настоящее время компания занимается строительством таких микрорайонов как ЖК «Триумф», ЖК «Ближняя Веселовка», ЖК «Фаворит», ЖК «Новые сады», ЖК «Три тополя». По графику можно определить среднюю стоимость 1 кв.м. жилья от ООО «Рисан».



ООО «СКМ Групп» - профессиональный участник российского рынка недвижимости. Свою деятельность холдинг ведет как в г. Пензе, так и других крупных городах России. Компания занимается строительством жилой и коммерческой недвижимости: жилыми микрорайонами и элитными домами, торговыми комплексами с оригинальными архитектурными решениями и уникальным многофункциональным бизнес-центром с дорожной развязкой, технология строительства которого защищена патентом.

В г. Пензе ООО «СКМ Групп» ведет строительство таких объектов как ЖК «Арбековская застава», ЖК «Измайловский», ЖК «Фаэтон», ЖК «Научный», ЖК «Олимпийская роща», ЖК «Командор», ЖК «Сенатор», ЖК «Новый город». По диаграмме можно определить среднюю стоимость 1 кв.м жилья ООО «СКМ Групп» в различных микрорайонах.



ООО ПКФ «Термодом» было основано в 1998 году. Основная область деятельности данной компании – это строительство жилых и промышленных зданий и сооружений, а

также производство строительных и отделочных организаций. Предприятие активно участвует в различных президентских программах, тем самым способствуя экономическому и социальному развитию города.

На данный момент ООО ПКФ «Термодом» занимается строительством следующих объектов: города «Спутника», жилого дома по ул. Мира, 70 А, гипермаркета «Метро Cash&Carry».

Город Спутник – самый масштабный проект в городе по строительству жилого комплекса с развитой инфраструктурой от строительной компании ООО ПКФ «Термодом». Общая площадь возводимого жилья составляет более 1 миллиона кв.м. Средняя стоимость 1 кв. м жилья в г. Спутнике колеблется от 32 000 руб./кв.м (2 и 3-комнатные квартиры) до 35 500 руб./кв.м (студия).

Строительная компания ООО «Ревьера» создана в 2002 году. Сфера деятельности строительной группы – строительство, реконструкция, ремонт объектов капитального строительства. В настоящее время ведется строительство следующих объектов: ЖК «Прилесный», ЖК «Ривьера», жилой дом по ул. Кижеватова, 19 Б, жилой дом по ул. Кижеватова, 19.



Компания «Спецстроймеханизация» ведет свою деятельность с начала 60-х годов. За долгий и успешный период своего существования предприятие сдало свыше 100 000 кв.м жилой и коммерческой недвижимости. Организация оказывает целый комплекс услуг, к числу которых относятся:

- реализация инвестированных программ в сфере строительства;
- выполнение функций Заказчика-Застройщика, обеспечение введения технического контроля над объектами недвижимости;
- реализация строящихся и сданных объектов;

- работа с жилищными сертификатами и программами;
- строительство коммерческой недвижимости
- привлечение финансово-кредитных организаций для работы с физическими лицами.

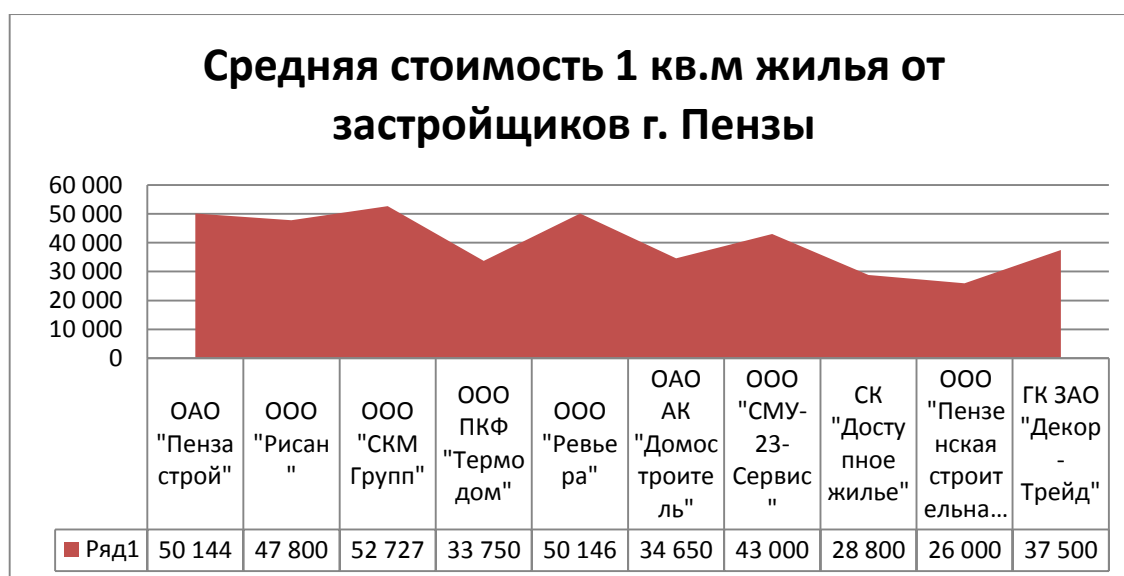
Компанией «Спецстроймеханизация» ведется строительство жилого дома по ул. Мусоргского/4-го проезда Стасова, ЖК по ул. Леонова-Крупской, ЖК по ул. Бородина, 27. Средняя стоимость жилья в этих районах колеблется от 53 086 руб. до 70 833 руб.

ОАО АК «Домостроитель» - это крупная строительная компания, успешно функционирующая на рынке жилья в г. Пензе с 1981 года. Основным направлением организации является строительство качественного и доступного жилья. В настоящее время компания представляет собой комплекс производств: завод железобетонных конструкций, цех керамзитового гравия, автослужба с сотней единиц различной техники.

ОАО АК «Домостроитель» ведет строительство следующих объектов: жилой дом №4 в микрорайоне «Северная поляна», жилой дом по 3 проезду Можайского, жилой дом по ул. Ивановская, 13, ЖК по проспекту Строителей, жилой дом по улице Львовская, 240.

Началом деятельности компании «Декор-Трейд» принято считать 2002 год. Основная особенность данной организации - индивидуальный подход к каждому клиенту с максимальным учетом всех требований, предъявляемых заказчиками к качеству производимой продукции. Область деятельности данного предприятия - жилищное строительство. В настоящее время ведется строительство современного комплекса «Маяковский» в районе Сосновки.

Область строительства в г. Пензе насыщена различными компаниями-застройщиками и, как следствие, имеет большой разброс цен на объекты жилой и коммерческой недвижимости. Это можно увидеть по представленной диаграмме.



Выводы

В заключение следует отметить, что основными тенденциями развития первичного рынка жилья г. Пензы являются: рост количества жилой недвижимости, освоение новых районов города; повышение качества возводимого жилья; развитие комплексного строительства. Это способствует обеспечению одной из главных задач правительства в улучшении жилищных условий населения. Однако, наряду с этим, остаются нерешенными такие проблемы как: доступность жилья, инфраструктура территорий строящихся домов, слабая кредитная политика. Для решения оставшихся проблем необходимо: повысить доступность жилья для широких слоев населения; повысить качество эксплуатации жилищного фонда; выделять субсидии на содержание жилья для населения с низкими материальными доходами; помогать при приобретении жилья в кредит на длительный срок; усовершенствовать систему ипотечного кредитования.

Список литературы

1. Гречко Ю.В. Маркетинговый инструментарий управления поведением потребителей на первичном рынке жилья. Дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук – Волгоград, 2007 г.
2. Дмитриева Т.Н., Савельева С.В. Продвижение товаров и услуг как элемент системы маркетинговых коммуникаций строительной компании // Гуманитарные научные исследования. 2014. – № 6 (34). – С. 40
3. Толпегина С.О., Учинина Т.В. Анализ влияния местоположения на рыночную стоимость объекта недвижимости (на примере земель г. Пензы) // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 1; URL: www.science-education.ru/115-12044 (дата обращения: 02.07.2014).
4. Учинина Т.В., Полякова А.В. Определение потребительских предпочтений на первичном жилищном рынке (на примере г. Пензы) // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 1; URL: www.science-education.ru/115-12156 (дата обращения: 29.09.2014).
5. Учинина Т.В., Толстых Ю.О., Биксалиева Д.Р. Особенности строительства и развития коттеджных поселков эконом-класса, удовлетворяющих требованиям энергоэффективности (на примере г. Пензы). // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 4; URL: www.science-education.ru/104-6701 (дата обращения: 29.09.14).
6. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 8.11.13).

Рецензенты:

Хрусталёв Б. Б., д.э.н., профессор, заведующий каф. «Экономика, организация и управление производством» ПГУАС, г. Пенза.

Тараканов О.В., д.т.н., профессор, заведующий каф. «Кадастр недвижимости и право» ПГУАС, декан факультета «Управление территориями», г. Пенза.