

Рынок коттеджной недвижимости. Строительные и риелторские услуги

С.А. Мишин, декабрь 2011

Резюме. При более или менее детальном анализе коттеджная недвижимость представляется совсем не такой, каковой она кажется с первого взгляда. Общий вывод о статусе рынка – **варварство**, не смотря на 20 лет постоянного развития и обилие различных предложений на рынке загородной недвижимости.

Предисловие

Допускаю, что некоторым читателям варварское состояние рынка коттеджной недвижимости давно известно и ничего нового эта статья им не сообщит. С другой стороны, и с моей личной точки зрения, определенная удивительность коттеджного рынка все же имеется.

Непосредственно для меня удивительность связана с тем, что в период 1990-1999 годов я имел прямое отношение к коттеджному строительству, есть базис для сравнения. В те годы коттеджный рынок только зарождался усилиями энтузиастов и понятно, что, как и у любого нового дела на рынке было полно проблем: от организационных, до проблем строительных технологий. С 2000 года я отошел от коттеджного строительства и вплоть до 2010 года занимался промышленным инжинирингом. За коттеджным рынком наблюдал издали. И вот, как раз издали казалось, что рынок в целом приобретает цивилизационные параметры. Если в 90-х годах вокруг Москвы было 5-10 коттеджных поселков, то сейчас количество поселков выросло примерно в 100 раз. Отсюда и кажущееся впечатление о цивилизованности: раз поселков много, наверное, дома в поселках покупают, значит клиентов много и они как-то удовлетворены.

Год назад мы с женой решили реализовать проект строительства и продажи коттеджа. Пройдя почти весь проектный путь, от идеи до завершения, мы обнаружили массу несуразностей и дикости и от взгляда на рынок, как цивилизованный ничего не осталось. Именно об этом хотелось рассказать в этой публикации. Возможно, это окажется кому-то полезным.

Действительность коттеджного рынка

Приведу для начала некоторые примеры, чтобы не погружаться в глубокую бизнес-аналитику.

Пример первый. Строители и сметы.

За 20 лет я привык общаться с профессиональными строительными компаниями. У таких компаний есть профессиональный минимум, определяемый терминами: договор, смета, календарный график, технадзор, приемка, чертежная документация и т.п. Работники таких

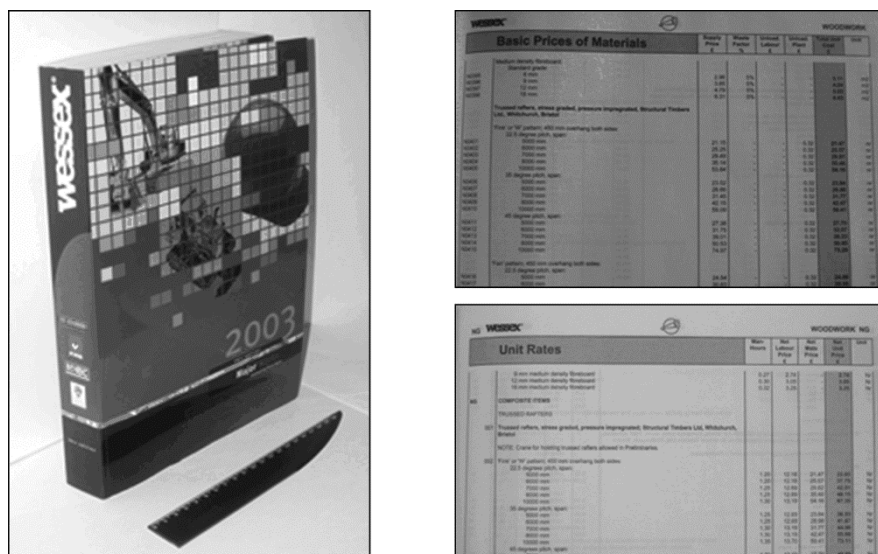
компаний легко оперируют этим минимумом, у них и не возникает вопроса отказаться от него. 15 лет назад на коттеджном рынке оперировали только профессиональные строители. Сейчас рынок оказался заполнен буквально дилетантами. На коттеджном рынке 95% компаний просто не знакомы с этим минимумом.

Когда я искал подрядчика на дом, то в первом, черновом списке у меня было примерно 100 компаний. Важно, что каждая из компаний имела и имеет какое-то присутствие в Интернете, свой сайт. Я подготовил подробное описание будущего дома, на 50 страницах, которое включало собственно архитектурный проект и условия строительства. Разослал по 100 адресам и попросил в ответ выслать какое-то коммерческое предложение. В большинство компаний дополнительно звонил.

Далее для меня был шок. Оказалось, что назвать общую цену смогли лишь около 10 компаний. То есть не сделать смету, а просто назвать одно число – общую стоимость. Больше всего меня потрясла компания, имевшая весьма неплохой сайт. Они по телефону объявили просто - 2 тыс. долларов за кв.м. Я пытался дискутировать с ними по телефону. Приводил расчеты на пальцах. На стройке будет работать 5 человек в течение 4 месяцев. Пусть их зарплата составляет 50 тысяч рублей в месяц, итого трудозатраты 1 млн рублей. Дом имеет площадь 350 кв.м., общая стоимость 21 млн при расценке 2 тысячи долларов за 1 кв.м. Если 1 млн трудозатраты, то куда идут еще 20 млн. рублей? В конце концов, говорю, если у вас такая высокая стоимость, что вам стоит прикинуть простенькую смету или, хотя бы, выслать смету по уже построенному дому. С трудом пообещали выслать смету-аналог, но так и не прислали. Самое удивительное, что у этой фирмы есть клиенты. Мне остается им только посочувствовать.

Для меня, профессионализм строителя и умение готовить сметы синонимы. Если строитель не умеет делать сметы – он не профессионал. Что тогда говорить об использовании специальных подрядных договоров или просто об инженерных знаниях.

Как пример цивилизованности рынка на следующем рисунке показан сметный справочник Великобритании для гражданского строительства.



Справочник создается на основе ежегодного опроса тысяч строительных фирм и поставщиков. В результате справочник содержит реальные и актуальные цены и расценки. Справочником могут пользоваться и профессионалы, и «домохозяйки», он прост, понятен и удобен. Скажем, имеются расценки на установку десятков типов дверей или окон, на различные земляные, бетонные работы, в общем, на все, что используется в строительстве. На основе такого справочника легко составлять и проверять сметы. Ничего подобного у нас в России нет.

Другой пример на тему смет.

В одном из вариантов дом у нас делился на две части: первые два этажа каменные, третий этаж, надстройка, по каркасной конструкции из дерева. Звоним в разные фирмы, рекламирующие каркасные дома, чтобы найти подрядчика на строительство надстройки. В одной фирме, широко

представленной на рынке, громко участвующей во всех выставках, попадаю на коммерческого менеджера. Он объявляет мне расценку, 60 тысяч рублей за кв.м., т.е. те же 2 тысячи долларов, что и в первом примере – прямо универсальная цифра. Вместе с тем, эта фирма в рекламе объявляет расценку для домов под ключ - 20 тысяч. Объясняю менеджеру, моя надстройка это фактически одноэтажный дом, но без фундамента, почему же так взлетает расценка, дайте какую-то смету. Ничего вразумительного не получаю в ответ, даже после общения с начальником этого менеджера.

Конечный результат моих поисков. Лишь 5 компаний из 100 дали вразумительную смету. Из них я составил короткий список из 2 фирм, с которыми вступил в детальные переговоры

Важное наблюдение. Лишь в тех компаниях, где спокойно готовили и давали смету, мне также давали ясные ответы на технические вопросы, например, какова степень теплозащиты, какова нагрузочная способность перекрытия. Чувствовалось, что работники имеют и строительное образование, и достойный практический бэкграунд. Во всех остальных компаниях, работники после моего технического вопроса уходили в полный ступор и даже не знали к кому переадресовать мой вопрос.

Иногда бывают и противоположные примеры. Фирма вроде умеет говорить, но в действительности все это просто хорошо выдрессированный блеф.

На одной выставке, прямо на входе расположено представительство известной фирмы по деревянному строительству. Куча навороченных буклетов, большой стенд с образцами. Разговорились с директором фирмы, вроде говорит гладко, но как только он говорит «да, у нас высокие цены, но в отличие от многих других, мы действуем легитимно, у нас есть лицензии», мне становится все ясно. На момент разговора, уже год, как лицензии в строительстве были отменены. Вместо них введен инструмент СРО, СамоРегулируемых Организаций. Вот если бы этот «директор» сказал: «у нас были лицензии, а теперь мы состоим в СРО, которая объединяет лучших профессионалов» я бы продолжил с ним разговор.

Примеры из области работы риелторов.

Ищем участок, выставленный на продажу. В основном, поиск ведем через «бумажные» объявления, т.е. через публикации в специализированных газетах. Звоним по объявлению, и, как правило, попадаем не на владельца, а на риелтора. Риелтор предлагает один участок. Смотрим участок. Понимаем, что участков на рынке больше одного, поэтому звоним дальше, и картина повторяется. Один риелтор может предложить 1-2 участка, чтобы оценить все предложения, надо обзванивать всех риелторов. Для меня так и стало непонятным, почему риелторы не предлагают то, что на западе называется road-show, подбирают список адресов и по графику устраивают осмотры объектов для клиентов.

Насчет road-show это, конечно, просто пожелания, главное в ином, в профессионализме и честности риелторов.

Здесь необходимы некоторые пояснения. У каждого участка есть уникальный кадастровый номер. Оказывается, сейчас есть официальный сайт Росреестра, так называемая публичная кадастровая карта, на котором, зная кадастровый номер, можно посмотреть положение участка на физической карте, включая наложение на спутниковый снимок, а также узнать основные параметры участка, в частности, обременения. Последнее, обременения, весьма важно. К примеру, по участку или рядом с участком, могут проходить трассы с защитными зонами, что сразу влияет на возможности строительства.

Так вот, при большинстве осмотров риелторы с трудом показывали документы на участок и старались не сообщать кадастровый номер. Когда же, все-таки кадастровые номера мы получили, то оказалось, что среди всех осмотренных участков три участка имели совершенно явные проблемы, о которых риелторы либо не сообщали, либо даже не знали. На осмотре один участок не был огорожен и казался прямоугольным, на карте он имел явно форму треугольника и эффективная площадь освоения была в 2 раза меньше первоначально объявленной. Другой участок «залез» на дорогу. Третий участок имел официальные обременения – частичный запрет на строительство. Все это выяснилось после просмотра участков на публичной кадастровой карте.

Если же говорить об обеспеченности участков газом, электроэнергией, водой, канализацией, то здесь большинство риелторов откровенно плавают – либо не знают точной информации, либо «несут» явные импровизации.

Другая область – аналитика рынка.

Сейчас наличие хорошей аналитики (в бизнесе, или конкретно в маркетинге) считается хорошим тоном, признаком солидности. Наверняка, все, кто работал в более или менее крупных компаниях встречались с подобными аналитическими обзорами по своей отрасли.

Рынок недвижимости не стал исключением. Примерно 20 риелторских компаний периодически выпускают аналитические обзоры, которые готовят специальные отделы в этих фирмах. Внешне эти обзоры выглядят весьма претенциозно, логотип, картинки, графики, формат PDF и т.п.

В действительности, ни один обзор по коттеджному рынку не произвел на меня впечатления. Более того, большинство обзоров вызвали у меня серьезные сомнения в достоверности. Прежде всего, обзоры содержат очень мало абсолютных цифр, как правило, приводятся сравнительные цифры, например, средняя цена выросла на столько-то процентов, при этом не дается описание методики расчетов. Во-вторых, все обзоры грешат отсутствием источников, на основе какой базы проведен статистический анализ, например, по данным своей компании, по данным официальных органов, по сбору данных от других компаний и т.д. Практически никто не берет данные от Росстата, хотя в Росстате можно через платные услуги заказать практически любую статистику. Соответственно, нет анализа по реально произведенным сделкам. Очень бледно представлена сегментация рынка. Есть условные категории, например, премиум, бизнес, эконом, но даже эти очевидные категории слабо привязаны к реальной статистике.

В чем причины такого состояния рынка?

Теперь немного моего анализа и моих аналитических выводов.

Есть некая аксиома, которой мы следуем часто неосознанно, получив базовые знания по экономике. Рынок, как категория, обладает внутренней, таинственной силой – за счет конкуренции на рынке выживает только тот, кто предлагает клиенту лучший товар. Коттеджный рынок, существует сравнительно давно и, казалось бы, эта таинственная рыночная сила сама все выстроит, без всякого осознанного воздействия.

Похоже, эта аксиома не работает. По крайней мере, нужно говорить о сроках действия этой таинственной силы. Возможно, эту аксиому следует переформулировать так: за сравнительно короткий срок, за 10-20 лет, «рыночная сила» не может выстроить разумный рынок. Допускаю, что за 50 лет рынок выстроится сам по себе.

Вот главный факт.

В течение года в Московской области регистрируется примерно 20 тысяч сделок купли-продажи домовладений. Количество риелторов, занимающихся загородными сделками примерно такое же, 20 тысяч. Цифры по риелторам можно найти, если зайти на популярные сайты по недвижимости и посмотреть количество зарегистрированных специалистов. Количество строительных компаний оценить сложно, так как абсолютное большинство среди них действуют по «черным или серым» схемам, и, по сути, являются весьма малыми. Типично, 2-3 менеджера – хозяина, рабочие привлекаются сезонно. Офисы имеет лишь малая часть строительных компаний. В лучшем случае, это небольшая комната для встреч. Тем не менее, косвенно оценить количество строительных фирм можно – это те же 20 тысяч, а может и в несколько раз больше.

Что мы получаем в итоге:

В среднем одна строительная фирма строит в год 1-2 дома, один риелтор совершает 1-2 сделки в год. Фирма строит 1-2 дома, а риелтор продает/покупает такое же количество домов.

Обращаю внимание читателя на то, что ни одного из участников рынка в среднем нет бизнес-конвейера. Строители не строят десяток домов (хотя бы), а риелтор не продает этот же десяток.

Выводы.

1. Ни о каком профессионализме, накоплении бизнес-опыта говорить не приходится. Все фирмы похожи на дикую стаю голодных волков без вожakov, рыщущих по рынку в поисках хоть какой-то пищи. Схватили один-два объекта и стремятся выжать из них по максимуму.

2. Все фирмы безбожно задирают цены и размер комиссионных. Чтобы хоть как-то прокормиться, им надо от одного заказа получить «прокорм» на весь год. Фирмы не могут бороться на рынке за счет снижения цены. Снизив цену у фирмы нет никакой гарантии увеличения заказов.

3. Отсутствует какая-либо структуризация участников, нет критериев отбора. Например, отсутствуют саморегулируемые организации. Большинство строительных фирм возникают так – бригада поработала 1-2 года, появляется лидер и он объявляет о создании фирмы (!), хотя ни специалистов, ни оборудования у него нет.

4. Очень трудно спрогнозировать срок, когда на рынке вымрут все слабые фирмы и останутся 100-200 фирм вместо десятков тысяч. Пока фирмы получают «прокорм», они будут руками и ногами держаться за такой рынок.

5. Визуально, если отвлечься от аналитики, ситуация в целом похожа на наши строительные «базары». Гигантские территории, грязные, с засильем мелкого криминала, с плохим проездом, где одновременно один и тот же товар продают разные мелкие лавки и по сильно различающимся ценам. Можно торговаться «до посинения» и сбить цену на 20-30%, точно так же, как на восточных базарах. На этих базарах очень сложно найти нужный материал. В лучшем случае, выделяешь себе несколько часов на погружение в эти клоаки, потом, когда устаешь, берешь то, что увидел за эти несколько часов, с чувством какой-то неудовлетворенности – наверное, в других лавках есть лучше и дешевле, но сил и желания на осмотр уже нет.

Именно эти базары и есть символ всего нашего рынка недвижимости.

Почему рынок резко вырос по объему, но пришел к варварскому состоянию?

У меня нет гарантированного ответа, но наиболее вероятный ответ состоит в том, что **рынок нужно регулировать**, т.е. приведенная выше аксиома о существовании таинственной силы не работает. На западе такое регулирование основано на самосознании бизнесменов, их готовности объединяться, открываться и действовать по правилам. Тот же британский сметный справочник возможен лишь потому, что все фирмы готовы раскрывать информацию при опросе. То, что мы в России скоро дойдем до такого уровня саморегулирования мне лично не верится. В наших условиях, лучше всего, если регулированием занимается государство.

До 1990 года весь строительный сегмент был тотально отрегулирован. СНиПы (Строительные нормы и правила) определяли все аспекты строительства: от технологий и порядков согласования до нормирования спецодежды. Для того времени это была неплохая система. Под маркой борьбы с советской бюрократией и наследием коммунизма эта система была разгромлена, а ей на смену адекватная система пока еще не пришла.

Вот конкретные факты по Московской области и по России.

1. Вымерла функция государственного строительного надзора. Раньше на проведение любых строительных работ нужно было «открыть ордер». Сейчас многие знают про выдаваемый местной администрацией документ «Разрешение на строительство», но ордер на проведение работ это отдельный документ, дающий разрешение на ведение физических работ на участке. Без ордера можно проводить лишь аварийные работы, и то ограниченно во времени. Раньше, если работы велись без ордера, то тут же на стройке появлялась милиция и инспекция и прекращали работы.

2. Отменены лицензии на проведение строительных работ и выполнение риелторских функций. Вместо них не действуют другие институты ограничения, типа саморегулируемых организаций, хотя они и предусмотрены законом.

В результате, все кому не лень, «рванули» на этот рынок. Теперь любая малоквалифицированная бригада может сама объявить себя фирмой и требовать повышенных бонусов за переименование из бригады в фирму.

Возникла противоречивая ситуация.

С одной стороны, конечно, частному или небольшому застройщику пройти весь путь согласований и разрешений было чрезвычайно трудно. Теперь стало гораздо легче. Этому же застройщику очень не хочется платить легитимному подрядчику или агенту, вроде как, лучше платить «черным налогом», ведь тогда фирма экономит на налогах.

С другой стороны, реальность сводится к тем же пресловутым 2 тысячам долларов за квадратный метр. Эту сумму еще хоть как-то можно было понять, если бы застройщика «облизывали», быстро и оперативно решали все его проблемы и пожелания.

Вот и получается: победили старую бюрократию, платим черным налогом, кому хотим, а результат стал хуже – платим больше, а качество сервиса хуже.

Послесловие.

Можно задать вопрос: а что делать? Наверное, у меня мог бы появиться список рекомендаций, но это уже отдельная тема.