

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКОНСТРУКЦИИ ПЯТИЭТАЖНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Актуальность поставленного вопроса заключается в необходимости разрешения ситуации, которая сложилась в результате устаревания жилого фонда в районах Санкт – Петербурга и назревшей его реконструкции. Таким образом, можно обозначить основную задачу предложенного исследования как сравнение эффективности реконструкции по оценке инвестора и по собственной оценке автора.

До настоящего времени существовала проблема выбора варианта реконструкции пятиэтажных жилых домов в Московском районе между санацией и реновацией.

Санация подразумевает утепление стен (с косметическим ремонтом), замену всех инженерных коммуникаций и кровли, установку стеклопакетов, а в некоторых случаях – и надстройку мансард. Расселение жильцов не предусматривалось.

Вторым вариантом реконструкции является программа реновации, которая продолжает президентскую программу ликвидации ветхого жилья, и осуществляется за счет инвесторов, а не за счет городского бюджета. Под реновацией понимается процесс, когда инвестор, желающий получить участок на месте, где стоит пятиэтажка, возводит новый дом и переселяет туда жителей. Затем «хрущевка» сносится, на ее месте строится комфортное жилье. Её результатом является значительное увеличение жилых площадей. Однако, помимо жилья, инвестор должен построить объекты инфраструктуры и заранее продумать нагрузки на коммуникации, создать мощности электросетей для другого уровня электропотребления, как отметил председатель жилищного комитета Петербурга Ю.Лукманов.

Власти считают ремонт (санацию) «хрущевок» нецелесообразным, и что легче и дешевле их снести и построить новые (провести реновацию). Городу выгодно отдать нуждающиеся в реконструкции кварталы на откуп инвесторам. В этом случае, расходы городского бюджета на реновацию сводятся к минимуму. (Журнал «Санкт-Петербург. Новые проекты» июнь 2007, № 6)

Итак, рассчитаем самостоятельно, почему санация считается менее выгодной, чем реновация. По оценке экспертов 1 кв. метр санации обходится в 180 \$. Общая жилая площадь «хрущёвок» на Кубинской улице составляет 200 тыс. кв. м. Тогда затраты города на санацию составят 36 млн. \$ ($180\$ \cdot 200 \text{ тыс. кв. м} = 36 \text{ млн. \$}$). Выручка при этом не предусматривается, поскольку нет расселения и продажи квартир. Если бы даже вынесли эти «хрущёвки» на торги, то выручку получить значительно сложнее, чем при реновации, т.е. при продаже квартир в новом двадцатиэтажном доме повышенной комфортности, поскольку спрос на квартиры в старых «хрущёвках» незначителен.

После двух лет реализации «Адресной программы санаций жилых домов первых массовых серий 2005–2008 гг.» Валентина Матвиенко назвала санацию «дорогой и неэффективной» и сочла, что «вкладывать деньги в такие проекты бессмысленно». Программа реновации является более приемлемой.

Далее оценим программу реновации.

По данным инвестора, для расселения обитателей «хрущевок» на Кубинской улице общей жилой площадью 200 тыс. кв. метров, необходимо 340 тысяч кв. м, а построить в этих кварталах можно максимум 500 тысяч. Имеется в виду, что инвестор получит прибыль только с продажи 160 тыс. кв. м ($500 - 340 = 160 \text{ тыс. кв. м}$). «Значит, о быстрых прибылях говорить не приходится», - заявляет инвестор. После возведения новой серии домов, значительно возрастет потребление тепла, воды и электроэнергии. По обещанию Валентины Матвиенко, город возьмет обеспечение коммуникациями застраиваемых территорий на себя,

что обойдётся ему примерно в 40 млн. \$. В эти затраты включены и дополнительные места в детских садах, школах и поликлиниках, надобность в которых, несомненно, возникнет.

Однако, при проведении собственных расчетов, автором получены следующие данные.

При реновации на месте жилого дома в 5 этажей строится дом в 20 этажей, что, как минимум, в 4 раза больше по жилой площади. Тогда, чтобы получить примерную жилую площадь двадцатипятиэтажных домов ($S_{жил.20}$) на Кубинской улице, имеющуюся жилую площадь «хрущевок» ($S_{жил.5} = 200$ тыс. кв.м) следует увеличить в 4 раза: $S_{жил.20} = 4 * S_{жил.5} = 4 * 200$ тыс. кв. м = 800 тыс. кв. м; 800 тыс. кв. м – 340 тыс. кв. м = 460 тыс. кв. м

Следовательно, прибыль инвестор получит уже не от 160 тыс. кв. м, а от 460 тыс. кв. м.

Рыночная стоимость 1 кв. м квартиры в Московском районе в двадцатипятиэтажных жилых домах повышенной комфортности составляет 6552 \$./кв.м. Новые дома, в которые инвестор планирует переселять жителей, будут эконо-класса, стоимость 1 кв. м в которых равняется 3342 \$. Себестоимость 1 кв. м, по данным газеты «Аргументы и факты» №28, 2007 г., примерно равен 22,18 % от рыночной стоимости 1 кв. м квартиры. В табл. 1 представлены расчеты валовой прибыли, которую мог бы получить инвестор по своей первоначальной оценке и по собственной оценке автора.

Таблица 1. Расчет валовой прибыли.

№	Показатели	Расчеты	По оценке инвестора	Расчеты	По собств. оценке автора
1	Можно построить, кв.м		500000		800000
2	Необходимо на расселение, кв.м		340000		340000
3	Принесёт прибыль инвестору, кв.м	(1)-(2)	160000	(1)-(2)	460000
4	Максимальная прибыль от продаж млн. \$	\$6552*(3)	1 048,320	\$6552*(3)	3 013,920
5	Себестоимость домов для расселение, млн. \$	\$3342*22,18%*(2)	252, 032 030	\$3342*22,18%*(2)	252, 032 030
6	Себестоимость 20-этаж.домов, млн. \$	\$6552*22,18%*(3)	232, 522 105	\$6552*22,18%*(3)	668, 501 052
7	Общие затраты, млн. \$	(5)+(6)	484, 554 135	(5)+(6)	920, 533 082
8	Валовая прибыль, млн. \$	(4)-(7)	563, 765 864	(4)-(7)	2 093, 386 917
9	Рентабельность осн.деят-ти, %	(8)/(7)	116,35	(8)/(7)	227,41

Прибыль, которую получит инвестор по оценке автора (2 093,386 млн. \$), на 271,32 % больше прибыли по оценке самого инвестора (563, 766 млн. \$).

Итак, при сравнении эффективности по показателю рентабельности основной деятельности, который находится как соотношение прибыли от продаж к общим затратам, получается, что рентабельность по собственной оценке автора (227,41%) на 111,06 % выше, чем по оценке самого инвестора (116,35%). Соответственно, проект на самом деле может быть гораздо прибыльнее, чем по утверждению инвестора. Поэтому будут больше и вложения инвестора, идущих в бюджет города.

Тогда, при авторском варианте оценки жилой площади в двадцатипятиэтажных домах, если инвестор согласится обеспечить территорию коммуникациями за свой счет, выручка составит: 3 013,920 млн. \$ - (920, 533 082\$ + 40 млн.\$) = \$2 053, 387 млн. \$

Рентабельность при этом будет также на высоком уровне (223, 06%).

Таким образом, инвестор вполне способен решить и вопрос о социальной напряженности в микрорайоне, которая, несомненно, будет и из-за ухудшения инсоляции в соседних домах, и из-за повышения уровня шума и пыли и др. А также рассмотреть и возможность облагораживания (в том числе и озеленение) территории.