



«КРИЗИСНЫЙ» РЕМОНТ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?

Александр ГУДКО

Мировой финансовый кризис — данность, от которой уже «не спрятаться, не скрыться». Компании разоряются, люди теряют работу, доход и не знают, что делать с планами, которые они лелеяли, быть может, не первый год. К таким планам относится и проведение ремонта. Изменения, происходящие на строительном рынке, спутали все карты, и, казалось бы, мало кто может с уверенностью сказать, что будет дальше с ценами на материалы и услуги. Мы обратились к экспертам рынка, которые высказали свои соображения и поделились данными об изменении цен на материалы для финишной отделки, а также дали некоторые прогнозы на следующий год. И, что самое важное, ответили на вопрос, когда и какой ремонт делать в создавшихся условиях.

ДЕВЯТЫЙ ПЕРИОД И РЕМОНТ № 17 (173) 2009

ДО КРИЗИСА

Что же происходило в отечественных сегментах материалов для финишной отделки помещений за последние пару лет, а также как и что ремонтировали граждане в этот период?

Сегодня оценка российского рынка услуг по приданию помещениям «второй жизни» производится исходя из количества вводимого и обновляемого жилья. Например, по данным центра маркетинговых исследований AUP.RU, его общий объем на 2006 год оценивался в 2 млрд долл. Для московского рынка эксперты называли сумму около 1,5 млрд долл. Сегмент ремонта вторичного жилья составляет 450 млн долл. И, наконец, остается учесть затраты на текущие преобразования. Для этого сектора логичнее взять заниженную оценку стоимости ремонта в 50 долл., и при данном значении, по расчетам ABARUS Market Research, его объем составит 400 млн долл.

В прошлом году участники рынка были солидарны во мнении, что его объем будет расти. При этом, как правило, эксперты указывали на то, что растут доходы населения, стоимость строительных материалов увеличи-

вается, и, соответственно, люди приобретают их все более дорогие и качественные версии. Кроме того, в общем количестве домов все увеличивалась доля монолитных сооружений, а затраты на ремонт в таких зданиях выше, чем на финишную отделку в панельных строениях, ведь в новом монолите частенько нет даже разводок электрики и сантехники, не говоря уж о перегородках. Так что востребованных услуг было хоть отбавляй.

«Спрос на ремонтно-отделочные мероприятия носит ярко выраженный сезонный характер, — подчеркивает директор по исследованиям ABARUS Market Research Вера Никольская. — При этом основной пик приходится на летние месяцы — июль-август. Однако стоит дополнить, что влияние сезонности на рынок ослабевает — современные строительные материалы позволяют выполнять работы круглогодично. Средний срок гарантии равен одному-двум годам».

Согласно результатам исследования, проведенного компанией ROMIR Monitoring в апреле 2007 года, примерно двое из трех москвичей вне зависимости пола, размера семьи и семей-

Осуществить самостоятельно несложные виды ремонтных работ не составит большого труда, особенно если человек «рукастый».



Hercules

ного положения и образования за последние пять лет не менее одного раза делали ремонт в собственном доме или квартире. Наиболее распространенным видом ремонтных и отделочных работ являлась поклейка обоев (83%). Выяснилось, что треть опрошенных обновляли интерьер в своих жилищах с привлечением специалистов (частные бригады или фирмы), причем наиболее популярными видами услуг оказались монтаж системы вентиляции (67%) и перепланировка, возведение стен (61%).

Доля граждан, предпочитавших делать ремонт самостоятельно, в зависимости от региона менялась крайне незначительно. В частности, в Москве треть опрошенных (34%) делали ремонт в своих квартирах (домах) с привлечением специалистов, при этом чаще обычного москвичи полагались на опыт организованных «колымщиков» и мастеров из официальных организаций при возведении стен и перепланировке (61%), монтаже системы вентиляции (67%), установке окон (56%). Значительно чаще жители столицы самостоятельно осуществляли малярные и штукатурные работы, а также поклейку обоев.



Стоимость основных видов ремонтных услуг в зависимости от сегмента, руб./кв. м (данные на 1 июня 2007 г.)

Работы	Эконом	Евростандарт	Люкс
ПОТОЛКИ			
Очистка потолка от шпательки или краски	30–50	60–90	100–145
Грунтовка потолка	10–17	18–26	27–60
Покраска потолка водоземлемой краской	60–120	130–160	170–230
Устройство реечного подвесного потолка в ванной	300–340	350–450	460–750
Поклейка потолочных обоев	120–190	200–240	250–320
СТЕНЫ			
Очистка стен от старых обоев	11–19	20–39	40–145
Снос кирпичных стен в 1 кирпич	157–170	180–290	300–1170
Кирпичная кладка в 1 кирпич	390–540	550–800	810–1400
Поклейка виниловых или бумажных гладких обоев	80–120	130–190	200–400
Поклейка стеклообоев	60–100	110–170	180–235
Нанесение жидких обоев	180–200	210–230	240–360
Отделка стен стеновыми панелями	170–220	230–290	300–520
ПОЛЫ			
Снятие старого линолеума и ковролина	10–40	50–90	100–120
Демонтаж паркета	15–50	60–80	90–130
Демонтаж плитки	15–70	80–100	110–140
Устройство гидроизоляции пола	68–130	140–190	200–270
Укладка напольной керамической плитки одного рисунка	365–560	570–690	700–1050
Настил ковролина, линолеума	68–100	110–140	150–200
Настил ламината	200–230	240–290	300–400
Настил паркетной доски	200–250	260–300	310–380
Кладка штучного паркета елочной	310–440	450–650	660–850
САНТЕХНИКА			
Демонтаж ванны, шт.	360–490	500–790	800–1400
Установка ванны, шт.	1360–1700	1800–2200	2300–3000
Установка раковины–пюльпана, шт.	570–900	1000–1600	1700–2080
Прокладка труб, п/м или отрезок	100–140	150–190	160–260

Рассчитано ABARUS Market Research по данным компаний

Как косметический, так и капитальный ремонт — хорошее вложение денежных средств, тем более в условиях финансового кризиса.

В то же время, согласно данным других источников, в Москве количество тех, кто делал ремонт самостоятельно в новостройках, не превышало 5%. Эксперты объясняют это тем, что покупатели нового жилья обычно откладывают определенные средства на ремонт.

«ЧИСТОВЫЕ» МАТЕРИАЛЫ. РОСТ ЦЕН

За прошедший год цены на многие товары, в том числе на отделочные материалы, выросли. Для проведения сравнительного анализа в таблице мы приводим их состояние на лето прошлого года. По данным руководителя отдела инициативных исследований ГК Step by Step Марии Маттис, с учетом инфляции годовой рост цен (2007–2008) на строительные и отделочные материалы составил от 15 до 35%. Есть и исключения, но основная часть продукции находится в этом диапазоне.

Кризис, который разразился во второй половине этого года, повлиял на скидки. При покупке «чистовых» материалов покупателям уценку

дают теперь почти сразу, хотя в денежном выражении они примерно такие же, как раньше. Однако ни о каких отсрочках платежей и тому подобном речи сегодня идти не может. Подорожали и доставка, и разгрузка материалов. В качестве основной причины этого генеральный директор ООО «Стройгруппа Гэйл» Дмитрий Парамонов называет глобальные экономические проблемы и конкретизирует: «Сыграла роль неопределенность ситуации в ближайшем будущем — часть клиентов, готовых сделать ремонт, начали откладывать его до уточнения ситуации».

Кризисный рост цен пока ощущается не сильно, зато последствия его уже явно заметны на стадии производства: предприятия сокращают объемы выпуска продукции. Однако массовый потребитель последнего пока не почувствовал. Интересно, что на все то, без чего не могут обойтись при капитальных работах по возведению зданий (цемент, металл), цены упали до 20%.

«Поставщики стали требовать полную предоплату, а «живых» денег в большом строительстве не хватает. Скорее всего, ситуация с ценами прояснится только весной. Пока все заняли выжидательную позицию, уменьшают объемы работ, — анализирует Дмитрий Парамонов. — Это прямой результат кризиса, меньше заказов — жестче конкуренция».

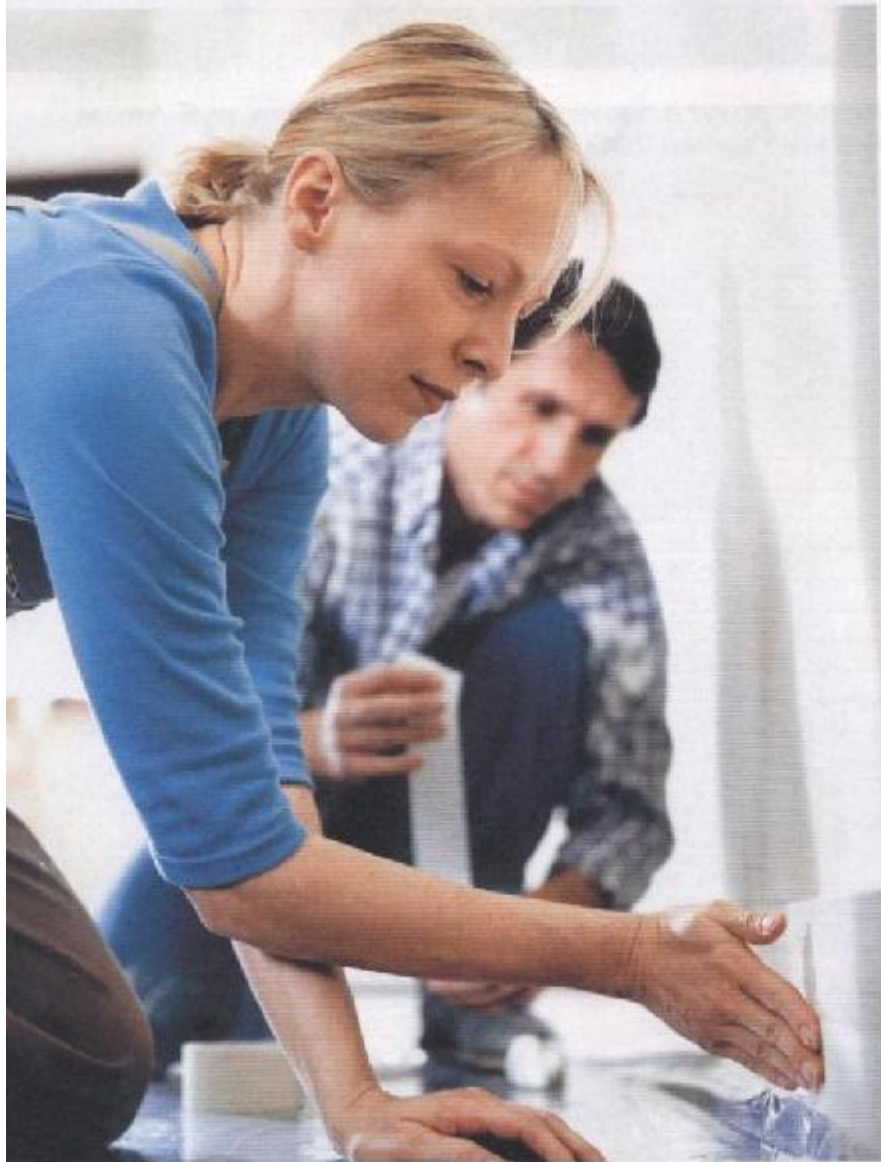
Дальнейшее развитие возможно по нескольким сценариям.

ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ РЕМОНТНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

На апрель 2008 года по информации ремонтно-строительных компаний, специализирующихся на отделочных работах, обновление квартиры, имеющей стандартную отделку, выливался в сумму не меньшую 1900 руб. за 1 кв. м, а за так называемый евроремонт приходилось выкладывать не менее 6000 руб. за 1 кв. м. В случае офиса эти суммы соответственно составляли 1600 и 4500 руб. за 1 кв. м. При этом максимум расценок не ограничен.

Эксперты не сомневаются, что рынок ремонтно-строительных работ будет расти и далее. Кризис наверняка замедлит данный процесс, но в перспективе все встанет на круги своя, и указанная тенденция вновь проявится. Ведь развитие жилищного строительства как в крупных городах, так и в регионах продолжается.

Возрастет объем потребляемых услуг по «омоложению» жилья, и, возможно, изменятся потребительские предпочтения жителей. Вырастет количество услуг, оказываемых дизайнерами и архитекторами. Но это все будет потом, а сейчас, в кризисный период, дела обстоят не так хорошо.



«В связи с падением спроса на услуги по ремонту помещений следует ожидать снижения цен, — прогнозирует Вера Никольская. — Причем, наибольшее будет характерно для мелких фирм. Крупные строительно-ремонтные компании скорее откажутся от услуг некоторых подрядчиков и субподрядчиков, что поможет какое-то время держаться на плаву и не снижать цены. Спектр предоставляемых услуг, скорее всего, сократится, поскольку основная тенденция отечественных предприятий — сокращение штата, а следовательно, и сужение специализации. Зато строительно-отделочные организации начнут оказывать мелкие услуги и работать с небольшими заказами, что было нехарактерно для 2006–2007 годов».

Действительно, на рынке уже даже есть примеры, когда мелкие фирмы сбрасывают цены ниже себестоимости (это обязательно сказывается на качестве) или закрываются. И развивается процесс дальнейшего расщепления цен на ремонт.

Однако, по образному выражению Дмитрия Парамонова, «когда падает цена на «жигули», необязательно должна падать цена на «мерседес».

«В этом секторе уже происходит некая градация фирм по соотношению «цена — качество». Судя по всему, кризис ускорит и усилит этот процесс. Произойдет более четкая специализация фирм по конкретным видам ремонта (элитный, эконом, косметический, только санузел и т. д.), — считает топ-менеджер. — Соответственно, и заказчики будут более четко понимать, что им нужно от строительной фирмы: экономия средств,



времени, услуга определенного уровня. Сейчас, несмотря на то что заказчик порой говорит: «Деньги за качество мне отдать не жаль», — после составления подробной сметы может резко изменить свою позицию».

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Дальнейшее развитие ситуации на строительном рынке во многом зависит от того, как поведут себя поставщики импортной продукции. Если западное производство, как это прогнозируется, сократит свои объемы, и это снижение поставок будет большим, чем сокращение объемов возведения зданий и сооружений у нас в стране, то вполне логично будет предположить возникновение дефицита со всеми вытекающими из этого последствиями. Если же зарубежные изготовители захотят еще и как можно быстрее вернуть свои средства (особенно при работе по схеме товарного кредита), то свои отпускные цены они вначале могут даже и несколько снизить. Но как бы быстро к ним ни вернулись деньги, сокращение производства все равно произойдет, а значит, дальше развитие продолжится по первой схеме — дефицит и скачок цен. Иной сценарий возможен в том случае, если сокращение объемов строительства у нас в стране «перекроет» нехватку продукции. В это, впрочем, верить с трудом хотя бы потому, что Европа и США от данного кризиса пострадают значительно существеннее России. Конечно, можно предположить, что западные предприятия в попытке сохранить производство начнут демпинговать, но долго при такой схеме работать у них не получится, так что подобный вариант развития событий маловероятен.

Если рассмотреть ситуацию в аспекте, более близком конечному потребителю, то можно дать следующую рекомендацию. Так как цены будут расти, а деньги обесцениваться, и грозит это абсолютно всем валютам, то хранение «бумажного запаса» ничего выгодного не принесет, так что, хотя призывать к «прожиганию» всех накопленных средств еще рановато, крупные приобретения, которые давно планировались и являются необходимыми (мебель, автомобили, бытовая техника), лучше сделать сейчас. Это же относится и к ремонту. На данный момент цены как на материалы, так и на услуги все еще приемлемы. И их ассортимент пока не пострадал, так что краткосрочные ремонты (на месяц-два) лучше начать сейчас.

**Мария
МАТТИС,**
руководитель
отдела
инициативных
исследований
ГК Step by Step