**Министерство образования Российской Федерации**

**Государственная полярная академия**

**Кафедра национальной экономики**

**РЕФЕРАТ**

**по дисциплине Макроэкономика**

**Тема: Инвестиции в жилищное**

**строительство Санкт-петербурга**

Выполнила: студентка 4 курса 501 группы Журавлева Г.Б.

Проверила:

Матвеева Н.П.

**Санкт-Петербург**

**2003**

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение 3

§1. Определение понятий инвестиций и строительства 5

**Инвестиции 5**

**Капитальное строительство 6**

§2. Эффективное использование имеющихся инвестиционных ресурсов 7

§3. Привлечение частных инвестиций 8

§4. Деятельность Госстроя 9

§5. Инвестиции в строительство жилых домов 11

§3. Инвестиции в офисное строительство 14

§4. Инвестиции в гостиничный сектор 16

Заключение 19

Приложение 1. Малая гостиница. Экономическая целесообразность. 21

Список литературы 22

# Введение

Инвестиции – это один из органичных элементов экономической политики. Понятно, что осуществление эффективной инвестиционной политики во многом зависит от всего хода экономических реформ, как на макро-, так и на местном региональном уровне и на микроуровне.

Нас же интересует инвестиционная политика города Санкт-Петербурга. Важность данной темы заключается в следующем: без инвестиционных процессов и инвестирования строительства невозможно дальнейшее эффективное развитие экономики, как города, так и страны в целом.

После десяти лет реформ Россия по-прежнему стоит перед необходимостью решения двуединой задачи – существенного повышения уровня обеспеченности населения жильем и формирования эффективного рынка жилищ. Решение этой задачи актуально и для Санкт-Петербурга.

Для формирования благоприятной среды и роста инвестиций в жилищную сферу необходима эффективная и гибкая жилищная политика, ориентированная на систему поддержки населения с низкими и умеренными доходами, на обеспечение государственных гарантий по страхованию инвестиционных рисков как для частных и смешанных финансовых структур, так и для населения. Законодательно оформленное взаимодействие государства и частного сектора – один из важнейших моментов стратегии этой жилищной политики.

В рамках концепции общероссийской жилищной политики на ближайшие годы целесообразно установить социально гарантированный минимум обеспеченности населения жилищами, определить законодательно закрепленные рамочные «условия» финансирования жилья, доступного разным слоям населения.

В условиях высокой социальной напряженности в обществе необходимо предпринять и ряд неординарных мер, чтобы, наконец, избавиться от коммунальных квартир, семейных общежитий и других острых жилищных проблем в Санкт-Петербурге. С этой целью заслуживает внимания:

* создание фонда развития жилищного строительства под государственные гарантии,
* преобразование части финансово-кредитных учреждений в целевые ссудосберегающие организации, способные связывать мелкие вклады на выгодных для населения условиях,
* выбор надежных способов и рычагов привлечения к инвестициям на выгодных для сторон условиях валютной наличности населения

Но в своем реферате мне бы хотелось рассмотреть наиболее популярные, с точки зрения инвесторов, сектора строительства: это, в первую очередь, жилые дома. Большой популярностью также пользуются офисное строительство и строительство гостиниц. Решение проблем, существующих на данных рынках, достаточно актуально именно для Санкт-Петербурга. Так как и проблемы коммунальных квартир, и нехватка гостиничных номеров, и недостаток офисных площадей – достаточно болезненные вопросы в Санкт-Петербурге. Поэтому целью моего реферата было, если не всестороннее освещение этих вопросов, то хотя бы обрисовка контуров проблем на сегодняшний день, выявление тенденций на данных рынках и их перспективы.

# §1. Определение понятий инвестиций и строительства

## Инвестиции

Инвестиции – затраты денежных средств, направленных на воспроизводство капитала, его поддержание и расширение. В наиболее общей форме инвестиции – это вложения свободных денежных средств в различные формы финансового и материального богатства. Процесс инвестирования совершается в любой экономике как перераспределение денежных ресурсов от тех, кто ими располагает, к тем, кто в них нуждается. Особенность инвестиционного процесса состоит в том, что инвестиции представляют собой поток ресурсов в текущем периоде в целях увеличения запаса капитала в будущем периоде. То есть при формировании инвестиционных планов субъекты имеют дело с некоторой глубиной временного горизонта планирования, так как между моментами инвестирования и получения выгод проходит некоторый интервал.

Инвестиции подразделяются на реальные и финансовые.

Реальные инвестиции – капитальные вложения в производственный основной капитал, в объекты хозяйственной деятельности (новое строительство производственных объектов, реконструкцию, техническое перевооружение, расширение действующих предприятий и т.п.).

Реальные инвестиции осуществляются государством и частными корпорациями. Государственные инвестиции, как правило, направляются в малодоходные или дотационные отрасли производства – инфраструктуру, социальную сферу. Источниками финансирования государственных инвестиций являются налоги, внутренние и внешние займы, доходы от хозяйственной деятельности государственных предприятий, выпуска новых денег. Частные инвестиции имеют большой внутренний потенциал как за счет собственных источников (амортизационных отчислений, нераспределенной прибыли и др.), так и за счет привлекаемых источников – кредитов и выпуска ценных бумаг.

Финансовые инвестиции (портфельные инвестиции) – вложения в акции, облигации и другие ценные бумаги, связанные непосредственно с титулом собственника, дающим право на получение доходов от собственности.

Часть портфельных инвестиций – вложения в акции предприятий различных отраслей материального производства.

## 

## Капитальное строительство

Строительство – отрасль материального производства, которая осуществляет введение и реконструкцию зданий, сооружений различного назначения, обустройство территории для производства работ. В более широком смысле строительство – процесс создания и материализации прогрессивных идей зодчества, науки и производства.

Продукция строительства – законченные и подготовленные к эксплуатации производственные предприятия, жилые дома, общественные здания, сооружения и другие объекты.

Строительство имеет ряд отличительных особенностей, связанных с характером производства его продукции:

* территориальная закрепленность продукции и подвижность активной части производственных фондов строительно-монтажных организаций;
* относительная длительность производственного цикла (от нескольких месяцев до нескольких лет);
* производственный процесс, как правило, ведется на открытом воздухе в различных климатических условиях.

# §2. Эффективное использование имеющихся инвестиционных ресурсов

При резком и продолжительном падении объемов капиталовложений очень важно эффективно использовать как имеющиеся инвестиционные ресурсы, так и действующий производственный аппарат.

Речь идет, прежде всего, о размещении инвестиционных заказов и предложений преимущественно на конкурсной основе через системы торгов. Одна из наиболее важных целей таких правил и процедур состоит в том, чтобы наложить ограничения на деятельность конкретных лиц – менеджеров, руководителей различного уровня, которые непосредственно принимают решения о заключении контрактов и размещении заказов. Должны быть разработаны такие процедуры торгов, которые делают ее «прозрачной», доступной для контроля со стороны соответствующих государственных органов, например Госстроя, о котором будет рассказано далее, также владельцев предприятий, кредиторов и общественности, что создает заслон на пути неэффективного расходования средств и коррупции.

Очень важна достоверная экономическая оценка инвестиционных проектов, базируемая на комплексном финансовом анализе, охватывающем все стадии инвестиционного цикла, на соизмерении затрат и результатов с учетом динамики реальных рыночных параметров, таких как цены, процентные ставки, валютные курсы и т.д. Методология определения экономической эффективности инвестиционных проектов должна базироваться на общепринятых в мире подходах и показателях, приемлемых для инвесторов и соответствующих условиям перехода к рынку.

Исключительно большое значение для повышения эффективности имеющихся инвестиционных ресурсов имеет снижение совокупных издержек на создание инвестиционных проектов. Здесь большую роль играет фактор экономии материальных ресурсов (50-60% всех затрат).

Нельзя обратить внимание на то, что стоимость возводимых объектов возрастает в последние годы непомерно (даже с учетом растущих экологических, демографических и других требований) в связи со слишком высокими затратами на архитектурно-проектный этап, а также на различные бюрократические согласования проекта. Об этом также будет говориться при рассмотрении рынков недвижимости по отдельности, особенно это заметно на примере рынка жилья непосредственно, и на примере рынка офисного строительства.

# §3. Привлечение частных инвестиций

В настоящее время в Санкт-Петербурге возможности инвестирования из средств городского бюджета существенно ограничены и останутся такими же в обозримом будущем. Частные же инвестиции пока в этой области используются в очень ограниченных масштабах.

Существуют четыре основные модели участия частного капитала.

Предпринимательская модель является наиболее понятной формой участия частного капитала. Возврат инвестиций достигается за счет доходов от эксплуатации построенного объекта. Эта модель достаточно широко используется в Санкт-Петербурге на рынке жилья, о чем подробнее будет рассказано в параграфе 5.

В арендной модели, как и предпринимательской, объекты разрабатываются, финансируются и строятся частным предприятием. Государство арендует финансируемые частным образом объекты и ежегодно вносит жестко установленную арендную плату. Преимущество этой модели заключается в том, что она, с одной стороны, выгодна для пользователя, так как тарифы не повышаются, а с другой стороны, предпринимательский риск предсказуем благодаря твердой арендной плате. При этом расходы и риск участия остаются за государством.

При концессионной модели право пользования, то есть собственность, на созданные и финансируемые частным образом объекты по истечении срока концессии безвозмездно передаются государству. В отличие от арендной модели, в концессионной модели существует определенный финансовый риск для частного инвестора, так как доходы зависят от объема спроса.

Кооперация в форме государственно-частного партнерства (Puplic Privat Partnership) открывает возможность соединения в частной государственно-правовой модели государства и частные предприятия. Таким образом, возникает экономически смешанная группа предприятий. Степень влияния на объект зависит от доли вложенного капитала, но это влияние может быть оформлено по-разному, в зависимости от проекта и интересов. Так государству может быть предоставлено право закрепить договором свой интерес в прямом и действенном влиянии на способ обеспечения государственного присутствия. Частный инвестор ожидает, что вложенный капитал размещен прибыльно. Государство же исходит из перспективы ускоренного осуществления срочных проектов.

Имеется определенный российский опыт в привлечении частных инвестиций. В частности же возможности привлечения частного капитала в Санкт-Петербурге очень значительны, но практически используются мало.

# §4. Деятельность Госстроя

Ведущая роль в формировании инвестиционно-строительной политики принадлежит Госстрою России. Он решает следующие задачи:

* разработка и обеспечение реализации государственной политики в области строительства, архитектуры, градостроительства и жилищно-коммунального хозяйства, разработка системы форм и методов государственного управления и регулирования в этих сферах, адекватных современным экономическим условиям;
* содействие формированию рыночных отношений, социального партнерства, системы государственных гарантий для работников в инвестиционно-строительной и жилищно-коммунальной деятельности:
* координация работы органов управления субъектов РФ по вопросам, относящиеся к компетентности Госстроя России;
* проведение научно-технической политики, разработка системы нормативных документов по строительству, градостроительству, инженерным изысканиям, проектированию, а также в области эксплуатации, капитального ремонта и реконструкции объектов жилищно-коммунального хозяйства;
* разработка федеральной жилищной политики и участие в ее реализации, подготовка предложений по формированию программ развития социальной сферы и коммунальной инфраструктуры;
* разработка политики структурной перестройки базы строительной индустрии и промышленности строительных материалов, а также содействии ее реализации;
* осуществление практических мер по совершенствованию градостроительства и системы расселения, повышению качества архитектурно-планировочных и архитектурно-художественных решений зданий, сооружений и предприятий при застройке городов и других поселений с целью создания для населения полноценной среды обитания.

Ряд вопросов инвестиционной и строительной деятельности решается в таких общественных организациях как: Российская академия архитектуры и строительства, Российский союз архитекторов, Российский союз инженеров строительства, Профсоюз строителей.

В Санкт-Петербурге традиционно считается главным регулятором городского строительства – КГИОП. Но он постепенно сдает свои «позиции» Госстрою, оставаясь официально полновластной контролирующей организацией. В мае прошлого года вышло постановление правительства России, предписывающее петербургским властям всю свою градостроительную деятельность в центре города согласовывать с Госстроем. Прямых контролирующих функций этому федеральному ведомству не дано, но оно так или иначе активно вмешивается в строительство.

Кроме того, до юбилейного года право проводить тендеры по выбору подрядчиков принадлежало только КГИОПу. Теперь же подрядчиков разыскивает и Госстрой (зачастую без согласования с городским комитетом). Периодически негласная конкуренция КГИОПа и Госстроя выливается в открытое противостояние.

Для самих участников строительного рынка главный итог усиления федерального влияния – увеличения числа заказчиков и объемов финансирования. Увеличение же числа государственных заказчиков (например, Министерство имущественных отношений, Госстрой и т.д.) оценивается по-разному. С одной стороны, это делает рынок более открытым, увеличивается конкуренция, снижается возможность злоупотреблений на тендерах (как это может произойти в случае, если их организовывает только одна структура). С другой – в таких условиях размываются критерии отбора подрядчиков, и возникает опасность некачественного проведения строительных работ.

С одной стороны, жестких единых правил отбора исполнителей российское законодательство в сфере строительства не предусматривает. Поэтому разные заказчики проводят тендеры по правилам, принятых в их ведомствах. Порядок оценки выполненных строительных работ более четкий, к тому же при сдаче любого объекта необходима подпись КГИОПа. На практике, однако, этот порядок часто нарушается.

С другой стороны не каждое ведомство способно грамотно поставить задачу в этой сложной области и адекватно проконтролировать ее исполнение. В такой ситуации, когда нет четких «правил игры», когда при доминирующем государственном финансировании нет единого госоргана, отвечающего за регулирование отрасли, цивилизованное развитие рынка будет крайне затруднено.

# §5. Инвестиции в строительство жилых домов

Первичный рынок жилой недвижимости в Петербурге живет и развивается в основном за счет денег частных инвесторов – дольщиков. Многие специалисты рынка, не боясь ошибиться, утверждают, что доля таких инвесторов в общем объеме строительства нового жилья в городе составляет около 80-85%. Впрочем, финансируя жилое строительство, разные группы дольщиков преследуют разные цели и решают неодинаковые задачи. Применяя финансовую терминологию, обозначим тех, кто осуществляет «прямые» инвестиции, а также «стратегических» и «портфельных» инвесторов.

С «прямыми» инвестициями все понятно. Дольщики, принадлежащие к этой группе, финансируют строительства квартиры, чтобы потом в ней жить. «Стратегические» и «портфельные» инвесторы, напротив, не собираются заселяться в построенные на их деньги апартаменты. Цель «стратегов» - путем нескольких итераций приумножить количество квадратных метров будущей квартиры, то есть финансируют сначала строительство однокомнатной квартиры, затем двухкомнатной и т.д., пока не будет достигнут нужный результат. А «портфельные» инвесторы финансируют новое строительство с целью получить отдачу от вложенного капитала (причем квартиры на первичном рынке редко приобретаются для последующей сдачи в аренду, в основном – для перепродажи).

Представители строительных компаний оценивают долю «портфельных» инвесторов как 10-15% в общем объеме финансирования долевого строительства. Абсолютные показатели варьируются в зависимости от объекта и компании-застройщика. Доля людей, инвестирующих деньги в жилищное строительство с целью приумножения капитала, по сравнению с 2002 выросла примерно на 2%, и прогнозируется схожая динамика в следующем году.

Чем же привлекает «портфельных» инвесторов первичный рынок жилья? В первую очередь – доходностью. По расчетам специалистов агентства недвижимости «Нева-центр», стоимость квадратного метра в строящемся доме «от нулевого цикла» до возведения основы объекта возрастает примерно на 45%, к концу строительства рост составляет уже около 65%, а после сдачи объекта – более 80% от стартовой цены. Как правило, строительство нового дома «от ноля» до сдачи госкомиссии занимает около двух лет. Таким образом, учитывая разные стадии готовности объектов (из них около 50% находится на стартовом этапе), средневзвешенная доходность вложений составляет около 35% годовых в валютном эквиваленте.

Вывод очевиден: вложения в недвижимость по доходности могут догонять или даже обгонять различные варианты работы на финансовом рынке. Рынок недвижимости инертен. Для разворота ценового тренда требуются месяцы, А не минуты или часы, как это происходит на рынке акций. Это связано с тем, что спрос на недвижимость является осознанным. Людям всегда нужно где-то жить. И даже при неблагоприятном развитии ситуации инвестор, если он выбрал «правильную» компанию-застройщика, останется с квартирой, а не с обесценившимися бумажками.

«Портфельные» инвесторы выбирают для своих операций чаще всего жилье эконом-класса. Это наиболее ликвидный товар, пользующийся на рынке неизменным спросом, по ним проходит максимальное количество сделок, проблем с поиском покупателей не возникает.

Нужно также учитывать, что такие квартиры обеспечивают и минимальный порог для вхождения на рынок (сейчас это 20-30 тыс. долларов). Важно отметить, что квартиры элит-класса могут принести инвестору больший доход в абсолютных показателях. Обратная сторона – необходимость значительных стартовых вложений и возможные проблемы с ликвидностью (процесс поиска покупателя дорогой квартиры может затянуться и тем самым уменьшить потенциальную доходность).

Первичные рынок, в принципе, предоставляется инвесторам возможность снизить сумму стартовых вложений, используя разнообразные схемы рассрочки. Однако большинство перепродавцов квартир такой возможностью не пользуются, предпочитая 100% предоплату, так как использование рассрочки снижает потенциальный доход.

Суммарная доходность вложений в первичный рынок недвижимости складывается из двух составляющих – роста цены за счет увеличения строительной готовности дома и рыночного роста цены квадратного метра. То если, брать двухлетний процесс строительства от «нулевого цикла» до финала, то 30% рост цены обеспечивается увеличением строительной готовности дома, и еще 45-50% - за счет рыночной динамики. Динамика рыночных цен на недвижимость в последние годы не разочаровывает инвесторов. Посткризисное оживление началось в конце 1999 года, рост резко ускорился в 2001г. и достиг максимальных показателей в августе-сентябре 2003 года (рост цен на строящееся жилье массового спроса за эти два месяца составил 7% - около 45% в годовом исчислении).

Большинство инвесторов, нацеленных на извлечение дохода от перепродажи квартир в строящихся домах, осуществляют вложения на «этапе котлована». Во-первых, старт с самой низкой точки обеспечивает максимальный прирост капитала. Во-вторых, учитывая ситуацию на петербургском рынке недвижимости, на более поздних этапах строительства вкладываться зачастую не во что, так как наиболее ликвидные квартиры раскупаются практически полностью в течение трех-четырех месяцев с начала продаж. Лишь небольшая часть инвесторов-перепродавцов ждет сдачи дома госкомиссии и тем самым почти полностью «вычерпывает» потенциал роста цены.

Успеху операций «портфельных» инвесторов на первичном рынке жилья способствует «ажиотажное настроение», то есть то, что спрос в несколько раз превышает предложение. Аналитики «Петербургской недвижимости» прогнозируют, что рост цен по итогам 2003 года в целом составил 33-35%. Начиная с 2000 года, цены на строящееся жилье в Петербурге увеличились минимум в 2,5 раза. А потому существует точка зрения, что петербургский рынок недвижимости уже «перегрет» и вскоре возможна ценовая коррекция. Это не может не беспокоить потенциальных инвесторов. Строители также не считают рост цен на 4% в месяц нормальным, но прогнозируют продолжение их увеличения, может быть – несколько меньшими темпами. Замедлить рост цен могло бы только существенное увеличение объема строительства жилья, как минимум в полтора раза, которое невозможно без решения проблемы дефицита участков под застройку. И даже если новая администрация возьмется за решение проблемы дефицита пятен под застройку, на предложении это скажется с лагом в несколько лет.

Многие строители уверены, что любая стабилизация цен скажется на ритмичности поступления денег от дольщиков, что приведет к банкротствам мелких застройщиков, не имеющих других источников финансирования. Впрочем, уже сегодня, минимизируя риски, «портфельные» инвесторы предпочитают вложения в объекты десяти крупнейших городских девелоперов, которые обеспечивают около 60% предложения на первичном рынке.

# §6. Инвестиции в офисное строительство

В 2002 году в Санкт-Петербурге именно офисный сектор стал наиболее привлекательным для инвестиций. Инвестиции, вложенные в офисные центры, подобно банковским вкладам, работают долго и могут обеспечить более значительную прибыль, нежели строительство жилья или торговых площадей. Специалисты «Центра консалтинга и оценки» предполагают, что наиболее привлекательными для инвесторов окажутся бизнес-центры класса В.

При единодушных прогнозах на этот год – стабильность, незначительный рост арендных ставок, открытие новых офисных зданий и появление новых проектов – стоит акцентировать внимание на новых тенденциях рынка, которые проявятся в этом году. Одна, из которых заключается в следующем: владельцы небольших бизнес-центров, ощущая нарастание конкуренции со стороны крупных офисных комплексов, пытаются продать свои офисные площади, а не сдавать далее в аренду.

Но, несмотря на массовый выброс дополнительных площадей, спрос со стороны потенциальных арендаторов не уменьшается. Новые бизнес-центры забиваются «под завязку» уже при открытии. Более того, желающих иметь офис в престижном бизнес-центре становится все больше, особенно в зданиях в историческом центре города.

В основном офисные объекты поступают на рынок после полной реконструкции или очередями, а не постепенно, путем реинвестирования арендных платежей, что раньше было типично. Более того, впервые за последние годы несколько бизнес-центров строятся «с нуля». Удовлетворяя спрос, девелоперы активно осваивают новые территории, особенно набережные Невы – Выборгскую, Петроградскую, Ушаковскую, Пироговскую. Тому есть вполне рациональные объяснения. Во-первых, это транспортная доступность набережных – до них проще добраться из центра, а также из-за города по Приморскому шоссе. Кроме того, просторные земельные участки позволяют удовлетворительно решить проблему парковок, а вид из окон отвечает самым серьезным требованиям.

Наиболее заметна инвестиционная активность в сегменте бизнес-центров класса В. Однако, похоже, что она дошла и до офисных помещений высшей категории. Впервые за все послекризисные года в Петербурге реализуются проекты по строительству бизнес-центров класса А. В результате, если все пойдет по плану, уже к концу 2003 года владельцы офисной недвижимости смогут предложить самым требовательным арендаторам тысячи квадратных метров новых качественных площадей.

Если сразу после августовского кризиса 1998 года офисные площади в бизнес-центрах класса А не были востребованы, то сейчас риэлтеры поговаривают об их дефиците. Предпосылки этого дефицита складывались все последние годы: общий экономический подъем обусловил стремление арендаторов к расширению деятельности и в то же время к повышению требований к офисным помещениям. Кроме того, «стратегические импульсы», связанные с избранием в 2000 году Президентом России Владимира Путина, который способствовал повышению статуса родного города, а также 300-летний юбилей привели в Петербург новые иностранные и московские компании.

В результате заполняемость бизнес-центров А класса с 2000 года постоянно росла и в 2002 году приблизилась к максимально возможной – 85-90% (среднее значение по бизнес-центрам А в мировой практике). По оценкам аналитиков, оставшиеся незанятыми 10-15% площадей приходится на не самые привлекательные помещения.

Отсутствие адекватного предложения на рынке офисных площадей высшей категории является, прежде всего, последствием кризиса 1998 года: долгое время бизнес-центры класса А имели очень низкую заполняемость, и инвесторы не решались браться за подобные проекты, пока не начался рост экономики, но даже сейчас для большинства инвесторов реализация проектов бизнес-центров этого класса не очень привлекательна, так как необходимая изначально значительная сумма инвестиций приводит к тому, что окупаемость подобных проектов превышает 15 лет.

Также основная проблема появления новых бизнес-центров А-класса – территориальная, так как в историческом центре города новых офисных помещений высокого класса практически не получить. Именно поэтому любой проект бизнес-центра в районе Невского проспекта и прилегающих к нему улиц является по-своему уникальным.

Однако лидером по вводу новых площадей в 2002 и в 2003 годах все равно остается сегмент офисных центров класса В. Спрос на помещения данного класса преобладает на рынке, его формируют в основном местные и московские фирмы. Заполняемость офис-центров класса В продолжала расти в течение последних месяцев и к концу года составила 95-100%. То есть бизнес-центры этого класса заполнены практически полностью. Риэлтеры отмечают среди тенденций текущего года увеличение спроса на крупные площади. Хотелось бы отметить еще один проект - это возводимый корпорацией «Возрождение Петербурга» бизнес-центр на Шпалерной улице. Здесь необычен выбор инвестора схемы работы с клиентами: офисы в будущем бизнес-центре не сдаются, а продаются в собственность.

Несмотря на активность инвесторов, аналитики полагают, что «перепроизводство» офисных площадей рынку не грозит. Увеличивается не только предложение офисов, но и спрос на них, причем примерно в том же объеме.

# §7. Инвестиции в гостиничный сектор

Усилия властей явно не способны в обозримом будущем обеспечить туристический рынок адекватным количеством мест в гостиницах. По целому ряду причин, как чисто экономических, так и связанных с неблагоприятным инвестиционным климатом в этой сфере, частные инвесторы не могут кардинально изменить ситуацию с нехваткой гостиниц в городе. Наибольшую роль в решении этой проблемы играют сейчас владельцы, как граждане, так и компании, квартир, сдающие их в краткосрочную, посуточную аренду. Этот сегмент рынка пока развивается наиболее динамично и предложение на нем как минимум в два раза уже превышает объем традиционного гостиничного сектора. В 1999 году на рынке Петербурга активно работали менее десяти малых (до 50 номеров) гостиниц. За четыре года эта цифра увеличилась в пять раз и теперь примерно составляет около 50 объектов. Сюда входят отели всех классов – от первого до экономического. Причем количество последних растет быстрее, что, в общем-то, логично: спрос на добротный сервис вкупе с безопасностью и относительно невысокими ценами всегда выше. Бизнес малых отелей идет в гору.

О нехватке в Петербурге гостиничных номеров говорят уже несколько лет. Городские власти не пытались стимулировать строительство гостиниц, только при подготовке к празднованию 300-летнего юбилея города, когда был большой наплыв гостей, администрация предприняла кое-какие шаги. В праздничную декаду Северная столица «недосчиталась» десятков тысяч гостей, которые попросту не смогли найти возможности разместится в городе. Власти пытались решить проблему строительства гостиниц уровня «три звезды» заблаговременно, но особых успехов на этой ниве не добились. Пытались инициировать строительство малых гостиниц, главным образом, среднего класса, где дефицит порядка 5 тыс. номеров. В апреле 2001 года губернатор Владимир Яковлев издал распоряжение, указавшее около 80 адресов, где можно создавать такие отели. Инвесторы на них нашлись, однако лишь 25 проектов прошли инвестиционно-тендерную комиссию. Чтобы расширить возможности бизнеса малых гостиниц, городская администрация составила еще один адресный перечень зданий, которые могут быть использованы потенциальными инвесторами для размещения в них меблированных апартаментов. Большинство адресов, естественно, пришлось на Центральный район. Кроме того, перспективными для этого вида бизнеса считаются Пушкинский и Курортный районы города.

Пока в списке администрации 20 адресов. Сегодня все эти здания находятся в собственности города и решение о передаче их под отдельный бизнес согласовано с администрациями соответствующих районов и с КУГИ. Поэтому инвестор, который намеревается заняться отдельным бизнесом, будет избавлен от необходимости проходить сложную процедуру согласований. Кроме того, в адресном перечне указаны технические характеристики зданий и приведен примерный объем необходимых инвестиций. По утверждению городских властей, проекты привлекательны тем, что требуют от инвесторов относительно небольших объемов вложений. Речь идет о суммах от 500 тыс. до 2 млн. долларов.

Правда, с учетом собственной инициативы инвесторов, получавших адреса вне рамок распоряжения губернатора, главным образом с помощью агентств недвижимости, можно все же говорить если не о буме, то о заметном ускорении в 2002-2003 годах создания в Петербурге малых гостиниц. Тем ни менее эта динамика не удовлетворила потребности юбилейного года, и даже более или менее не насытила спрос туристического рынка.

Основную причину вялого интереса инвесторов к гостиничному бизнесу специалисты видят в том, что наблюдающийся офисный бум предоставляет инвесторам гораздо лучшие перспективы. Поэтому они предпочитают использовать здания под бизнес-центры, окупающиеся не за 7-8 лет, как гостиницы, а всего за 3-4 года. Доходит до того, что в офисные здания переоборудуются даже существующие гостиницы: «Карелия», «Выборгская», «Дружба», «Русь», «ЛДМ» уже полностью или частично превратились в бизнес-центры.

Однако есть на рынке гостиничных услуг один сектор, который приносит даже больше прибыли, чем офисный бизнес. Это сдача в краткосрочную аренду меблированных квартир. В Петербурге есть малые гостиницы, инвестиции в которые окупаются гораздо быстрее средних показателей. Причина одна – нелегальный характер деятельности. Этот сегмент рынка фактически еще не изучен, и для его описания приходится руководствоваться лишь наблюдениями косвенно причастных к нему людей. Так, по мнению директора ЗАО Агентство «Бекар» Алексея Бегунова, сейчас в него втянуты даже крупные инвесторы, владеющие «доходными квартирами», «доходными подъездами» и даже «доходными домами». В двух последних случаях нередко встречаются элементы гостиничного сервиса. Инвесторов этот бизнес привлекает отсутствием мороки с оформлением гостиницы (получением лицензии и выполнением множества других требований).

Как и 90% всех, кто сдает квартиры в Петербурге, владельцы таких квазигостиниц, как правило, не платят налоги за сдачу квартир и не переводят их в статус нежилой недвижимости, что положено для гостиниц. Рентабельность этого бизнеса весьма высока – например небольшие квартиры в «музейной» зоне Петербурга при сдаче в посуточную аренду можно окупить за 3-5 лет (из расчета, что квартира будет занята постояльцами два дня из трех). А затем они при грамотном управлении будут приносить ежегодную прибыль в размере 3-4, что заметно выше доходности банковских вкладов. Некоторые риэлтеры говорят, что сейчас можно окупить квартиру даже быстрее – с учетом роста спроса и цен.

Судя по всему, не слишком благоприятный инвестиционный климат и технические проблемы не позволят традиционному гостиничному бизнесу набрать обороты, отвечающие потребностям рынка. И потому значительная часть спроса будет и дальше удовлетворяться главным образом квазигостиничным сектором, темпы развития которого значительно превышают традиционный.

# Заключение

Подытоживая результаты моей работы, можно сделать краткие выводы по каждому из выбранных мною рынков.

Строительство жилых домов:

* Оживление инвесторов в данном секторе экономики уже можно назвать тенденцией, так как их количество на рынке Санкт-Петербурга неуклонно растет;
* Но если темпы их роста останутся неизменными, то возможно «перегревание» рынка недвижимости, что чревато банкротством мелких компаний;
* Назрела необходимость вмешательства Администрации Санкт-Петербурга по вопросу дефицита «пятен» под застройку;
* Также, я считаю, все-таки необходимо количественное увеличение строительства квартир эконом-класса в спальных районах для расселения коммунальных квартир в центре города, с тем, чтобы превратить его в деловой центр – «бизнес-центр».

И переходя к следующему рынку – это офисное строительство, отметим, что:

* Основной проблемой является нехватка офисных площадей любого класса. Поэтому любой инвестиционный проект бизнес-центра на данный момент является очень прибыльным и рентабельным;
* Основной тенденцией является наращивание объемов строительства, так как заполняемость существующих офис-центров близка к 100%. То есть инвестиции, вкладываемые в данный рынок при существующей ситуации еще долго будут приносить стабильный доход;
* Нехватка офисных площадей настолько остра, что под офис-центры переделываются существующие гостиницы, что на самом деле вообще недопустимо, так как дефицит гостиничных номеров ничуть не меньше.

И, наконец, последний рынок – гостиничный бизнес:

* Как было написано выше, в Санкт-Петербурге наличествует дефицит гостиничных номеров;
* Пытаются хоть каким-то образом исправить положение владельцы малых гостиниц, но существующий офисный бум более привлекает потенциальных инвесторов, нежели гостиничный бизнес;
* Однако на этом рынке существует один сектор, приносящий больше доходов, чем офисный бизнес. Это сектор «квазигостиниц», чье существование, по большей части, или полулегально, или нелегально.

И заканчивая свой реферат, хотелось бы сказать, что существующие тенденции на рынке строительства, в общей массе – положительные. И бюджет города при правильных «ходах» Администрации может получать весьма существенные доходы, что немаловажно, как и для населения Санкт-Петербурга, так и для экономики страны в целом. Ведь Санкт-Петербург не только историко-культурный центр страны, но еще и промышленный центр. Об этом тоже нельзя забывать. И поэтому улучшение инвестиционного климата и привлечение инвестиций в различные отрасли, не только строительную, является весьма важной задачей.

# 

# Приложение 1. Малая гостиница. Экономическая целесообразность.

|  |  |
| --- | --- |
| Покупка квартиры 200 кв. метров (1000 долларов за кв.м.) | 200 000 долларов |
| Ремонт квартиры (300 долларов за кв. м.) | 60 000 долларов |
| Обстановка и оборудование | 40 000 долларов |
| Суммарные затраты | 300 000 долларов |
| Средняя загрузка | 60% |
| Стоимость одного номера | 70 долларов в сутки |
| Доходы около 10 000 долларов ежемесячно | 120 000 долларов в год |
| Расходы (включая налоги) около 3500 долларов ежемесячно | 42 000 долларов в год |
| Прибыль после налогообложения | около 78 000 долларов в год |
| Окупаемость | 3-4 года |

# Список литературы

1. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. –С.191-196
2. Луссе А.В. Макроэкономика: краткий курс/ Учебное пособие. – СПб: Питер, 2001. – (Серия «Краткий курс»). –С.
3. Абрамов С.И. Управление инвестициями в основной капитал – М.: Издательство «Экзамен», 2002. – С.81-83
4. Жилье: комплексный взгляд / Под общ. ред. В.М. Агапкина. Науч. ред. А.В. Черняк, В.З. Черняк. – М.: А.В.Ч., 2001. – С.226-233
5. Кузнецова Е. Офисный интерес. – «Эксперт Северо-Запад». – №14 (75), 8 апреля 2002. – С.24
6. Грязневич В. Гостиничный айсберг. – «Эксперт Северо-Запад».– №35 (96), 23 сентября 2002. – С.8
7. Федоров Б. Бизнес-центр-бум. – «Эксперт Северо-Запад».– №43 (104), 18 ноября 2002. – С.12
8. Фактура С. Остров невезения. –«Эксперт Северо-Запад».– №44 (105), 25 ноября 2002. – С.18
9. Синочкин Д. В ожидании юбилея. – «Эксперт Северо-Запад».– №48 (109), 23 декабря 2002. – С.30
10. Биргер П. Проверка на прочность. – «Эксперт Северо-Запад».– №14 (75), 14 апреля 2003. – С.9
11. Федоров Б. Доходная «первичка». – «Эксперт Северо-Запад».– №43 (152), 17-23 ноября 2003. – С.12
12. Шульман Н., Фактура С. Места есть. – «Эксперт Северо-Запад».– №43 (152), 17-23 ноября 2003. – С.20