

426008 г. Ижевск
ул. Пушкинская, 268
Тел./факс: (3412) 43-93-26
E-mail: office@asso-stroy.ru
www.asso-stroy.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

АССО СТРОЙ

РЫНОК ЖИЛЬЯ ИЖЕВСКА

Декабрь 2008

***Аналитическая записка
по результатам мониторинга***

**Ижевск
2008**

Содержание

Содержание.....	2
Основные выводы по результатам мониторинга рынка жилья г.Ижевска в декабре 2008 г.	5
Раздел 1. Предложение жилья на вторичном рынке г.Ижевска.....	6
Раздел 2. Предложение жилья на первичном рынке г.Ижевска	18
Приложение 1. Методические основания проведения анализа рынка жилой недвижимости г.Ижевска	29
Приложение 2. Классификация вторичного рынка жилья г.Ижевска по качеству.....	32
Приложение 3. Обзор Интернет-публикаций, посвященных рынку жилой недвижимости и строительству жилья в г.Ижевске, за декабрь 2008 г.	33

Перечень таблиц, содержащихся в Записке

Таблица 1. Обобщенные показатели вторичного рынка жилья г.Ижевска в декабре 2008 г.	6
Таблица 2. Средние цены предложений квартир на вторичном рынке г.Ижевска в зависимости от размера и местоположения в декабре 2008 г., тыс.руб./кв.м.....	6
Таблица 3. Прирост средних цен предложений квартир на вторичном рынке за декабрь по отношению к ноябрю 2008 г., %	6
Таблица 4. Оптимизированная числовая пространственно-параметрическая модель вторичного рынка жилья г.Ижевска в декабре 2008 г.	7
Таблица 5. Структура предложения квартир на вторичном рынке г.Ижевска по качеству, размеру и местоположению в декабре 2008 г., %	15
Таблица 6. Новостройки г.Ижевска, располагающие квартирами к продаже в декабре 2008 г.	18
Таблица 7. Числовая пространственно-параметрическая модель первичного рынка жилья г.Ижевска в декабре 2008 г.	22
Таблица 8. Динамика изменения средних цен предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от местоположения.....	23
Таблица 9. Динамика изменения средних цен предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от стадии строительства	25

Перечень рисунков, содержащихся в Записке

Рисунок 1. Средние цены предложения квартир на вторичном рынке г.Ижевска в зависимости от размера и местоположения в декабре 2008 г.....	12
Рисунок 2. Средние цены предложения квартир на вторичном рынке г.Ижевска в зависимости от качества в декабре 2008 г.	12
Рисунок 3. Динамика изменения средних цен предложения жилья на вторичном рынке г.Ижевска в декабре 2006 – декабре 2008 гг.....	13
Рисунок 4. Динамика изменения средних цен предложения жилья на вторичном рынке г.Ижевска в зависимости от размера в декабре 2006 – декабре 2008 гг.	13
Рисунок 5. Средние цены предложения квартир на вторичном рынке г.Ижевска в зависимости от размера.....	14
Рисунок 6. Средние цены предложения квартир на вторичном рынке г.Ижевска в зависимости от типа жилья.....	14
Рисунок 7. Структура предложения жилья на вторичном рынке г.Ижевска по качеству в декабре 2008 г.	16
Рисунок 8. Структура предложения жилья на вторичном рынке г.Ижевска по местоположению в декабре 2008 г.	16
Рисунок 9. Структура предложения жилья на вторичном рынке г.Ижевска по размеру в декабре 2008 г.	16
Рисунок 10. Динамика изменения объема предложения жилья на вторичном рынке г.Ижевска в декабре 2006 – декабре 2008 гг.....	17
Рисунок 11. Динамика изменения структуры предложения жилья на вторичном рынке г.Ижевска в зависимости от размера в декабре 2007 – декабре 2008 гг.	17
Рисунок 12. Средние цены предложения квартир на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от местоположения в декабре 2008 г.	23
Рисунок 13. Динамика изменения средних цен предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от местоположения в декабре 2006 – декабре 2008 гг.	24
Рисунок 14. Средние цены предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от местоположения.....	24
Рисунок 15. Средние цены предложения квартир на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от стадии строительства в декабре 2008 г.	25
Рисунок 16. Динамика изменения средних цен предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от стадии строительства в январе 2007 – декабре 2008 гг.....	26
Рисунок 17. Средние цены предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от стадии строительства	26

Рисунок 18. Динамика изменения средней цены предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в декабре 2006 – декабре 2008 гг..... 27

Рисунок 19. Средние цены предложения жилья на вторичном и первичном рынках г.Ижевска в декабре 2006 – декабре 2008 гг..... 27

Рисунок 20. Структура предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от местоположения в декабре 2008 г. 28

Рисунок 21. Структура предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от стадии строительства в декабре 2008 г. 28

Основные выводы по результатам мониторинга рынка жилья г.Ижевска в декабре 2008 г.

Результаты мониторинга рынка жилья Ижевска в декабре свидетельствуют о том, что на фоне мирового финансового кризиса снижение цен предложения жилья как на первичном, так и на вторичном рынках продолжилось, причем темпы его несколько возросли.

Так, на вторичном рынке средняя удельная цена предложения квартир в декабре снизилась на 1,8% по сравнению с предыдущим месяцем и составила 41,772 тыс. рублей за 1 кв.м. Статистически значимое снижение средних цен было отмечено практически во всех сегментах рынка.

Наиболее существенным в рассматриваемом периоде стало падение цен на многокомнатные квартиры: в последнем месяце года они предлагались к продаже по средней цене 40,914 тыс. рублей за 1 кв.м., что на 2,7% ниже, чем в ноябре. Цены предложения одно- и двухкомнатных квартир снизились на 2% и составили 44,246 и 41,051 тыс. рублей за 1 кв.м. На 1,1%, в среднем, снизилась цена предложения трехкомнатных квартир: в декабре она составила 41,725 тыс. рублей за 1 кв.м.

Среди районов города наиболее значимое снижение средних цен предложения квартир было отмечено в Первомайском (3,1%) и Октябрьском (2,5%) районах. Менее остальных снизились цены предложения квартир в Ленинском районе, – в среднем, на 0,3%, что не превышает статистической погрешности.

Наиболее существенным в последнем месяце года стало также снижение цен предложения квартир в деревянных домах (на 5,6%), в домах современной постройки (на 4,8%), в домах улучшенной планировки (на 2,9%). Цены предложения квартир в кирпичных и панельных хрущевках в декабре снизились на 2,3% и 1,3% соответственно; в панельных домах 467 серии – на 1,1%. В пределах статистической погрешности в рассматриваемом периоде изменялись цены предложения квартир в малоэтажных домах старой постройки, «гостинок» и «малосемеек».

На рынке новостроек средняя цена предложения квартир в декабре составила 38,367 тыс. рублей за 1 кв.м. По наиболее высоким ценам в декабре традиционно предлагались квартиры в домах, уже сданных в эксплуатацию: их средняя удельная цена составила 44,311 тыс. рублей за 1 кв.м. По наименее высокой средней удельной цене – 36,172 тыс. рублей – в последнем месяце года предлагались к продаже квартиры в домах, строительство которых ведется до уровня 2-3 этажа.

В целом за прошедший год средние цены предложения квартир на вторичном рынке снизились на 8%, на первичном – на 11%, однако с учетом высокой погрешности вычислений для этого сегмента изменения следует признать статистически не значимыми.

За неполные два года стагнации и корректировки цен на рынке жилья Ижевска средние цены предложения вторичного жилья снизились на 19%.

Раздел 1. Предложение жилья на вторичном рынке г.Ижевска

Таблица 1. Обобщенные показатели вторичного рынка жилья г.Ижевска в декабре 2008 г.

Период	Удельная цена предложения, тыс.руб./кв.м.			Параметры выборки			Общий объем предложения		Среднее время экспозиции, дней
				Число объектов, по которым определена цена, шт.	СКО, тыс.руб./кв.м.	Погрешность, тыс.руб./кв.м.			
	Мин	Сред	Макс				шт.	кв.м.	
12.08	22,642	41,772	65,217	2338	5,856	0,121	3401	173883,724	239,1

Таблица 2. Средние цены предложений квартир на вторичном рынке г.Ижевска в зависимости от размера и местоположения в декабре 2008 г., тыс.руб./кв.м.

Район	По всем размерам	Количество комнат			
		1-комн.	2-комн.	3-комн.	4-комн. и более
В среднем по городу	41,772	44,246	41,051	41,725	40,914
Индустриальный	42,127	45,004	40,711	41,392	44,176
Ленинский	38,903	40,629	38,380	38,535	38,640
Октябрьский	43,602	46,360	42,135	43,785	43,418
Первомайский	42,640	44,761	42,206	42,799	41,823
Устиновский	41,059	44,358	40,933	40,858	39,074

Таблица 3. Прирост средних цен предложений квартир на вторичном рынке за декабрь по отношению к ноябрю 2008 г., %

Район	По всем размерам	Количество комнат			
		1-комн.	2-комн.	3-комн.	4-комн. и более
В среднем по городу	-1,83	-2,00	-1,99	-1,05	-2,68
Индустриальный	-1,86	-2,98	0,01	-2,23	-2,93
Ленинский	-0,29	-1,35	-0,62	0,73	-0,45
Октябрьский	-2,49	-1,89	-3,75	-2,71	-1,09
Первомайский	-3,10	-0,95	-4,64	-1,02	-5,26
Устиновский	-0,81	-2,10	-0,97	0,15	-1,96

Примечание: Красным цветом выделены сегменты, в которых отмечается статистически значимое снижение цен предложения; зеленым, – статистически значимый рост цен предложения; черным – сегменты, где изменения цен предложения не являются статистически значимыми.

Таблица 4. Оптимизированная числовая пространственно-параметрическая модель вторичного рынка жилья г.Ижевска в декабре 2008 г.

Местоположение / Размер	Кол-во объектов, шт.	Средняя, тыс.руб./кв.м.	СКО, тыс.руб./кв.м.	Минимум, тыс.руб./кв.м.	Медиана, тыс.руб./кв.м.	Максимум, тыс.руб./кв.м.	Погрешность, тыс.руб./кв.м.
Все типы							
ИЖВ / Все размеры	2338	41,772	5,856	22,642	41,860	65,217	0,121
ИЖВ / 1-комн.	614	44,246	5,448	24,590	44,643	64,000	0,220
ИЖВ / 2-комн.	737	41,051	5,465	22,642	40,892	60,000	0,201
ИЖВ / 3-комн.	668	41,725	6,312	23,649	41,479	65,217	0,244
ИЖВ / 4-комн.	319	40,914	4,936	27,632	39,634	58,511	0,276
ИНД / Все размеры	473	42,127	6,674	26,316	42,222	63,462	0,307
ИНД / 1-комн.	145	45,004	5,913	29,167	45,161	63,077	0,491
ИНД / 2-комн.	183	40,711	5,721	26,316	39,773	57,018	0,423
ИНД / 3-комн.	116	41,392	7,580	29,485	39,340	63,462	0,704
ИНД / 4-комн.	29	44,176	5,560	33,613	42,466	58,511	1,032
ЛЕН / Все размеры	388	38,903	5,442	24,167	39,173	57,500	0,276
ЛЕН / 1-комн.	117	40,629	6,066	25,000	40,761	57,500	0,561
ЛЕН / 2-комн.	104	38,380	5,369	25,641	39,135	56,098	0,527
ЛЕН / 3-комн.	104	38,535	5,028	24,167	38,834	50,820	0,493
ЛЕН / 4-комн. и более	63	38,640	4,332	27,632	37,857	51,724	0,546
ОКТ / Все размеры	489	43,602	5,826	22,727	43,575	65,217	0,263
ОКТ / 1-комн.	111	46,360	4,342	36,364	46,552	64,000	0,412
ОКТ / 2-комн.	158	42,135	5,911	22,727	41,256	60,000	0,470
ОКТ / 3-комн.	156	43,785	6,104	27,077	44,134	65,217	0,489
ОКТ / 4-комн. и более	64	43,418	5,330	31,395	42,665	58,333	0,666
ПЕР / Все размеры	444	42,640	5,627	22,642	42,424	59,770	0,267
ПЕР / 1-комн.	79	44,761	4,657	26,087	45,161	55,556	0,524
ПЕР / 2-комн.	148	42,206	5,276	22,642	41,955	56,075	0,434
ПЕР / 3-комн.	153	42,799	6,473	23,649	42,424	59,770	0,523
ПЕР / 4-комн. и более	64	41,823	4,664	30,000	40,580	57,944	0,583
УСТ / Все размеры	544	41,059	4,741	24,590	41,117	59,783	0,203
УСТ / 1-комн.	162	44,358	4,165	24,590	44,444	57,143	0,327
УСТ / 2-комн.	144	40,933	4,158	26,190	40,909	52,083	0,347
УСТ / 3-комн.	139	40,858	4,807	31,915	40,217	59,783	0,408
УСТ / 4-комн. и более	99	39,074	3,910	31,522	38,406	52,055	0,393
Ветхое жилье (деревянные дома)							
ИЖВ / Все размеры	5	26,099	2,502	22,727	26,316	29,167	1,119
Кирпичные малоэтажные дома (1-2 этажа)							
ИЖВ / Все размеры	35	30,539	5,510	22,642	29,743	43,590	0,931
ИЖВ / 1-комн.	9	31,605	3,159	25,882	32,609	36,347	1,053
ИЖВ / 2-комн.	15	31,031	6,680	22,642	28,947	42,708	1,725
ИЖВ / 3-комн.	11	29,721	5,461	23,649	27,546	43,590	1,647

Местоположение / Размер	Кол-во объектов, шт.	Средняя, тыс.руб./кв.м.	СКО, тыс.руб./кв.м.	Минимум, тыс.руб./кв.м.	Медиана, тыс.руб./кв.м.	Максимум, тыс.руб./кв.м.	Погрешность, тыс.руб./кв.м.
«Малосемейки»							
ИЖВ / Все размеры	87	43,051	5,379	29,032	44,369	57,018	0,577
ИЖВ / 1-комн.	65	43,930	4,974	31,429	44,643	54,762	0,617
ИЖВ / 2-комн.	22	41,148	6,079	29,032	40,375	57,018	1,296
ИНД / Все размеры	33	44,779	5,321	34,286	46,034	57,018	0,926
ИНД / 1-комн.	24	44,930	4,779	34,286	46,108	54,197	0,976
ИНД / 2-комн.	9	44,475	6,875	36,905	42,398	57,018	2,292
ЛЕН / Все размеры	14	41,667	5,922	31,429	41,158	51,923	1,583
ЛЕН / 1-комн.	10	43,049	6,723	31,429	43,541	51,923	2,126
ЛЕН / 2-комн.	4	39,186	2,457	36,757	38,946	41,566	1,229
ОКТ / Все размеры	10	43,588	4,585	38,835	43,715	54,762	1,450
ОКТ / 1-комн.	8	44,551	4,739	38,961	44,636	54,762	1,675
ОКТ / 2-комн.	2	40,984	2,936	38,835	40,911	42,986	2,076
ПЕР-УСТ / Все размеры	30	41,714	4,974	29,032	43,951	51,786	0,908
ПЕР-УСТ / 1-комн.	23	43,100	4,284	34,615	44,379	51,786	0,893
ПЕР-УСТ / 2-комн.	7	38,418	5,424	29,032	40,000	46,429	2,050
«Гостинки»							
ИЖВ / Все размеры	85	45,807	8,068	25,000	46,382	64,000	0,875
ИЖВ / 1-комн.	59	47,095	8,753	25,000	49,406	64,000	1,140
ИЖВ / 2-комн.	26	43,558	5,119	33,112	44,659	54,167	1,004
ИНД / Все размеры	43	49,014	6,602	36,364	50,000	63,077	1,007
ИНД / 1-комн.	32	51,171	6,346	41,649	50,777	63,077	1,122
ИНД / 2-комн.	11	44,507	3,832	36,364	44,872	51,364	1,155
ЛЕН / Все размеры	33	41,492	6,834	25,000	41,905	57,500	1,190
ЛЕН / 1-комн.	22	41,414	7,158	25,000	41,636	57,500	1,526
ЛЕН / 2-комн.	11	41,622	6,454	33,112	41,905	54,167	1,946
ОКТ-ПЕР / Все размеры	9	47,314	10,188	26,087	47,917	64,000	3,396
ОКТ-ПЕР / 1-комн.	5	48,427	14,095	26,087	52,957	64,000	6,304
ОКТ-ПЕР / 2-комн.	4	46,142	1,400	44,583	46,017	47,917	0,700
Кирпичные дома 3-5 этажей («хрущевки», дома «сталинской» постройки)							
ИЖВ / Все размеры	489	41,043	6,033	24,590	40,984	59,783	0,273
ИЖВ / 1-комн.	134	43,442	4,694	24,590	43,887	54,545	0,405
ИЖВ / 2-комн.	199	39,940	4,943	28,723	39,773	55,556	0,350
ИЖВ / 3-комн.	135	40,983	7,530	27,077	39,516	59,783	0,648
ИЖВ / 4-комн. и более	21	41,212	8,097	27,632	39,443	58,511	1,767
ИНД / Все размеры	98	40,889	5,968	31,985	40,476	58,511	0,603
ИНД / 1-комн.	27	44,958	3,508	39,024	45,000	52,308	0,675
ИНД / 2-комн.	42	39,759	5,176	31,985	39,224	55,556	0,799
ИНД / 3 комн. и более	29	40,139	7,333	32,377	37,302	58,511	1,362

Местоположение / Размер	Кол-во объектов, шт.	Средняя, тыс.руб./кв.м.	СКО, тыс.руб./кв.м.	Минимум, тыс.руб./кв.м.	Медиана, тыс.руб./кв.м.	Максимум, тыс.руб./кв.м.	Погрешность, тыс.руб./кв.м.
ЛЕН / Все размеры	81	36,120	4,936	27,632	36,667	49,180	0,548
ЛЕН / 1-комн.	28	38,618	4,332	29,848	38,799	48,438	0,819
ЛЕН / 2-комн.	30	36,044	4,655	28,723	35,801	46,939	0,850
ЛЕН / 3-комн.	19	34,919	5,511	28,462	34,167	49,180	1,264
ЛЕН / 4-комн. и более	4	33,287	4,007	27,632	34,691	36,800	2,003
ОКТ / Все размеры	128	42,757	5,049	27,077	43,024	54,902	0,446
ОКТ / 1-комн.	40	45,040	3,565	36,364	45,156	54,545	0,564
ОКТ / 2-комн.	53	41,517	4,586	28,889	41,111	51,546	0,630
ОКТ / 3-комн.	31	42,153	6,398	27,077	42,727	54,902	1,149
ОКТ / 4-комн. и более	4	46,635	3,253	43,011	47,824	50,000	1,626
ПЕР / Все размеры	139	42,757	6,219	27,869	42,222	59,770	0,528
ПЕР / 1-комн.	28	45,328	2,994	41,290	44,741	51,325	0,566
ПЕР / 2-комн.	58	40,875	4,657	30,233	40,121	54,000	0,612
ПЕР / 3-комн.	47	44,024	7,918	27,869	41,667	59,770	1,155
ПЕР / 4-комн. и более	6	40,774	9,433	30,000	38,913	57,944	3,851
УСТ / Все размеры	43	39,524	5,350	24,590	39,655	59,783	0,816
УСТ / 1-комн.	11	41,634	6,455	24,590	41,935	47,333	1,946
УСТ / 2-комн.	16	39,206	3,127	34,444	39,995	44,000	0,782
УСТ / 3-комн.	11	39,725	7,415	32,258	38,000	59,783	2,236
УСТ / 4-комн. и более	5	38,023	2,047	35,000	38,095	40,000	0,916
«Хрущевки» - 335 серия (панельные дома 4-5 этажей)							
ИЖВ / Все размеры	450	38,309	4,166	27,778	38,235	51,111	0,196
ИЖВ / 1-комн.	93	42,491	3,277	32,258	42,632	51,111	0,340
ИЖВ / 2-комн.	182	37,884	3,387	27,778	37,440	51,111	0,251
ИЖВ / 3-комн.	132	37,146	4,193	28,319	36,968	49,254	0,365
ИЖВ / 4-комн. и более	43	38,287	3,783	32,787	38,333	48,235	0,577
ИНД / Все размеры	149	37,303	4,239	27,778	36,667	49,254	0,347
ИНД / 1-комн.	24	41,498	3,287	35,227	41,935	47,097	0,671
ИНД / 2-комн.	73	37,181	3,530	27,778	36,641	48,200	0,413
ИНД / 3-комн.	45	36,143	4,587	29,485	34,909	49,254	0,684
ИНД / 4-комн. и более	7	37,529	3,534	33,613	36,325	43,625	1,336
ЛЕН / Все размеры	38	37,173	3,641	31,250	38,000	51,111	0,591
ЛЕН / 1-комн.	13	39,482	4,330	32,258	40,323	51,111	1,201
ЛЕН / 2-комн.	14	36,961	3,079	31,250	37,750	42,045	0,823
ЛЕН / 3-комн. и более	11	35,944	2,237	32,727	36,154	39,196	0,675
ОКТ / Все размеры	115	39,449	4,258	28,319	38,941	51,111	0,397
ОКТ / 1-комн.	20	44,012	2,877	40,000	43,548	50,000	0,643
ОКТ / 2-комн.	49	38,534	3,392	32,874	37,778	51,111	0,485
ОКТ / 3-комн.	31	38,444	4,386	28,319	38,333	49,091	0,788
ОКТ / 4-комн. и более	15	40,533	4,407	32,787	41,129	48,235	1,138
ПЕР / Все размеры	53	39,215	4,259	28,333	39,286	47,727	0,585
ПЕР / 1-комн.	9	44,314	2,232	41,935	43,548	47,667	0,744
ПЕР / 2-комн.	18	39,846	3,724	35,106	40,097	47,727	0,878
ПЕР / 3-комн.	22	37,774	4,194	28,333	38,048	47,143	0,894
ПЕР / 4-комн. и более	4	38,750	2,895	34,667	39,393	41,379	1,448

Местоположение / Размер	Кол-во объектов, шт.	Средняя, тыс.руб./кв.м.	СКО, тыс.руб./кв.м.	Минимум, тыс.руб./кв.м.	Медиана, тыс.руб./кв.м.	Максимум, тыс.руб./кв.м.	Погрешность, тыс.руб./кв.м.
УСТ / Все размеры	95	38,415	3,572	31,915	38,889	46,809	0,366
УСТ / 1-комн.	27	43,104	2,088	39,432	43,000	46,809	0,402
УСТ / 2-комн.	28	37,804	2,214	33,261	37,911	41,667	0,418
УСТ / 3-комн.	26	37,161	3,213	31,915	37,307	43,750	0,630
УСТ/ 4-комн. и более	14	36,812	2,368	33,333	36,641	40,833	0,633
«Серая» панель – 467 серия (9 этажей)							
ИЖВ / Все размеры	491	42,077	4,506	34,211	42,069	57,407	0,203
ИЖВ / 1-комн.	91	48,062	3,471	41,379	48,214	57,143	0,364
ИЖВ / 2-комн.	120	43,057	3,506	37,647	42,045	54,688	0,320
ИЖВ / 3-комн.	162	42,344	3,814	34,211	42,228	57,407	0,300
ИЖВ / 4-комн. и более	118	39,215	2,888	34,286	38,710	50,000	0,266
ИНД / Все размеры	28	44,850	4,279	38,571	44,315	55,172	0,809
ИНД / 1-комн.	6	50,736	4,018	43,860	52,294	55,172	1,640
ИНД / 2-комн.	8	45,451	3,067	41,667	44,767	50,000	1,084
ИНД / 3-комн.	7	45,614	3,275	40,909	45,370	51,724	1,238
ИНД / 4-комн. и более	7	41,682	1,815	38,571	41,606	44,118	0,686
ЛЕН / Все размеры	72	39,899	3,857	35,185	39,507	51,786	0,455
ЛЕН / 1-комн.	13	46,085	2,959	41,379	46,552	51,786	0,821
ЛЕН / 2-комн.	11	40,478	2,071	38,538	39,318	44,186	0,624
ЛЕН / 3-комн.	28	40,348	3,263	35,185	39,719	49,074	0,617
ЛЕН / 4-комн. и более	20	37,505	1,288	35,971	37,143	40,876	0,288
ОКТ / Все размеры	101	44,195	4,397	34,286	44,384	57,407	0,438
ОКТ / 1-комн.	12	50,864	2,441	46,207	51,724	54,070	0,705
ОКТ / 2-комн.	23	45,248	3,563	38,462	44,253	54,176	0,743
ОКТ / 3-комн.	43	45,006	3,568	37,778	44,444	57,407	0,544
ОКТ / 4-комн. и более	23	40,859	3,353	34,286	41,304	45,714	0,699
ПЕР / Все размеры	78	42,248	4,255	35,294	42,045	54,688	0,482
ПЕР / 1-комн.	9	48,664	2,540	44,828	49,310	51,724	0,847
ПЕР / 2-комн.	23	43,854	4,649	37,647	42,500	54,688	0,969
ПЕР / 3-комн.	25	42,106	2,865	37,037	42,396	48,148	0,573
ПЕР / 4-комн. и более	21	40,118	2,892	35,294	39,855	47,794	0,631
УСТ / Все размеры	212	41,350	4,368	34,211	41,603	57,143	0,300
УСТ / 1-комн.	51	47,487	3,395	43,103	46,552	57,143	0,475
УСТ / 2-комн.	55	41,974	2,297	38,068	41,860	48,864	0,310
УСТ / 3-комн.	59	41,071	3,405	34,211	40,741	57,055	0,443
УСТ / 4-комн. и более	47	38,374	2,540	34,783	37,857	50,000	0,371
Панельные и кирпичные дома улучшенной планировки (9-16 этажей)							
ИЖВ / Все размеры	578	43,824	4,948	31,395	44,055	58,333	0,206
ИЖВ / 1-комн.	123	44,408	3,971	37,143	44,444	55,556	0,358
ИЖВ / 2-комн.	140	44,904	4,523	34,091	45,000	57,143	0,382
ИЖВ / 3-комн.	195	44,550	5,394	33,621	44,214	58,333	0,386
ИЖВ / 4-комн. и более	120	41,902	5,017	31,395	41,737	58,333	0,458

<i>Местоположение / Размер</i>	<i>Кол-во объектов, шт.</i>	<i>Средняя, тыс.руб./кв.м.</i>	<i>СКО, тыс.руб./кв.м.</i>	<i>МИНИМУМ, тыс.руб./кв.м.</i>	<i>Медиана, тыс.руб./кв.м.</i>	<i>МАКСИМУМ, тыс.руб./кв.м.</i>	<i>Погрешность, тыс.руб./кв.м.</i>
ИНД / Все размеры	107	46,062	4,617	38,043	45,455	57,377	0,446
ИНД / 1-комн.	27	44,261	3,490	38,235	44,444	51,944	0,672
ИНД / 2-комн.	37	45,802	4,465	38,043	45,833	55,769	0,734
ИНД / 3-комн.	31	47,973	5,408	39,394	47,619	57,377	0,971
ИНД / 4-комн. и более	12	44,433	3,201	39,744	44,174	49,367	0,924
ЛЕН / Все размеры	109	40,816	4,352	33,333	40,909	56,098	0,417
ЛЕН / 1-комн.	17	44,269	3,621	39,394	44,118	50,938	0,878
ЛЕН / 2-комн.	19	42,650	3,737	38,000	42,245	56,098	0,857
ЛЕН / 3-комн.	39	39,825	3,611	33,621	39,683	50,820	0,578
ЛЕН / 4-комн. и более	34	40,321	4,849	33,333	39,288	51,724	0,832
ОКТ / Все размеры	105	46,642	4,630	31,395	46,667	58,333	0,452
ОКТ / 1-комн.	24	47,674	3,297	40,278	48,524	52,286	0,673
ОКТ / 2-комн.	20	47,825	4,844	39,457	46,795	57,143	1,083
ОКТ / 3-комн.	45	47,238	4,128	39,063	46,324	58,333	0,615
ОКТ / 4-комн. и более	16	43,800	6,281	31,395	42,949	58,333	1,570
ПЕР / Все размеры	117	44,073	4,372	35,897	44,000	56,075	0,404
ПЕР / 1-комн.	9	43,519	6,386	37,500	42,308	55,556	2,129
ПЕР / 2-комн.	37	44,985	4,045	38,000	46,000	56,075	0,665
ПЕР / 3-комн.	44	44,850	4,331	37,302	44,741	55,597	0,653
ПЕР / 4-комн. и более	27	42,523	3,822	35,897	42,763	49,738	0,736
УСТ / Все размеры	140	42,386	4,614	31,522	42,925	54,688	0,390
УСТ / 1-комн.	46	43,019	3,181	37,143	43,056	49,275	0,469
УСТ / 2-комн.	27	42,991	4,230	34,091	44,600	51,000	0,814
УСТ / 3-комн.	36	43,018	5,522	34,483	42,370	54,688	0,920
УСТ / 4-комн. и более	31	41,087	5,426	31,522	41,026	52,055	0,974
Дома современной постройки (нестандартные, индивидуальные проекты)							
ИЖВ / Все размеры	118	44,933	6,434	29,727	44,416	65,217	0,592
ИЖВ / 1-комн.	38	44,106	4,561	32,895	44,224	53,731	0,740
ИЖВ / 2-комн.	30	44,048	6,863	34,545	43,306	60,000	1,253
ИЖВ / 3-комн.	33	45,179	7,521	29,727	44,776	65,217	1,309
ИЖВ / 4-комн. и более	17	46,093	7,283	33,500	46,237	56,126	1,766
ИНД / Все размеры	13	48,601	6,907	38,750	45,679	63,462	1,916
ЛЕН / Все размеры	20	39,639	5,103	29,727	40,665	50,000	1,141
ОКТ / Все размеры	15	51,253	5,557	44,528	50,926	65,217	1,435
ПЕР / Все размеры	41	44,980	4,993	35,156	45,320	54,545	0,780
УСТ / Все размеры	29	41,987	5,858	32,895	42,222	53,030	1,088

Рисунок 1. Средние цены предложения квартир на вторичном рынке г.Ижевска в зависимости от размера и местоположения в декабре 2008 г.

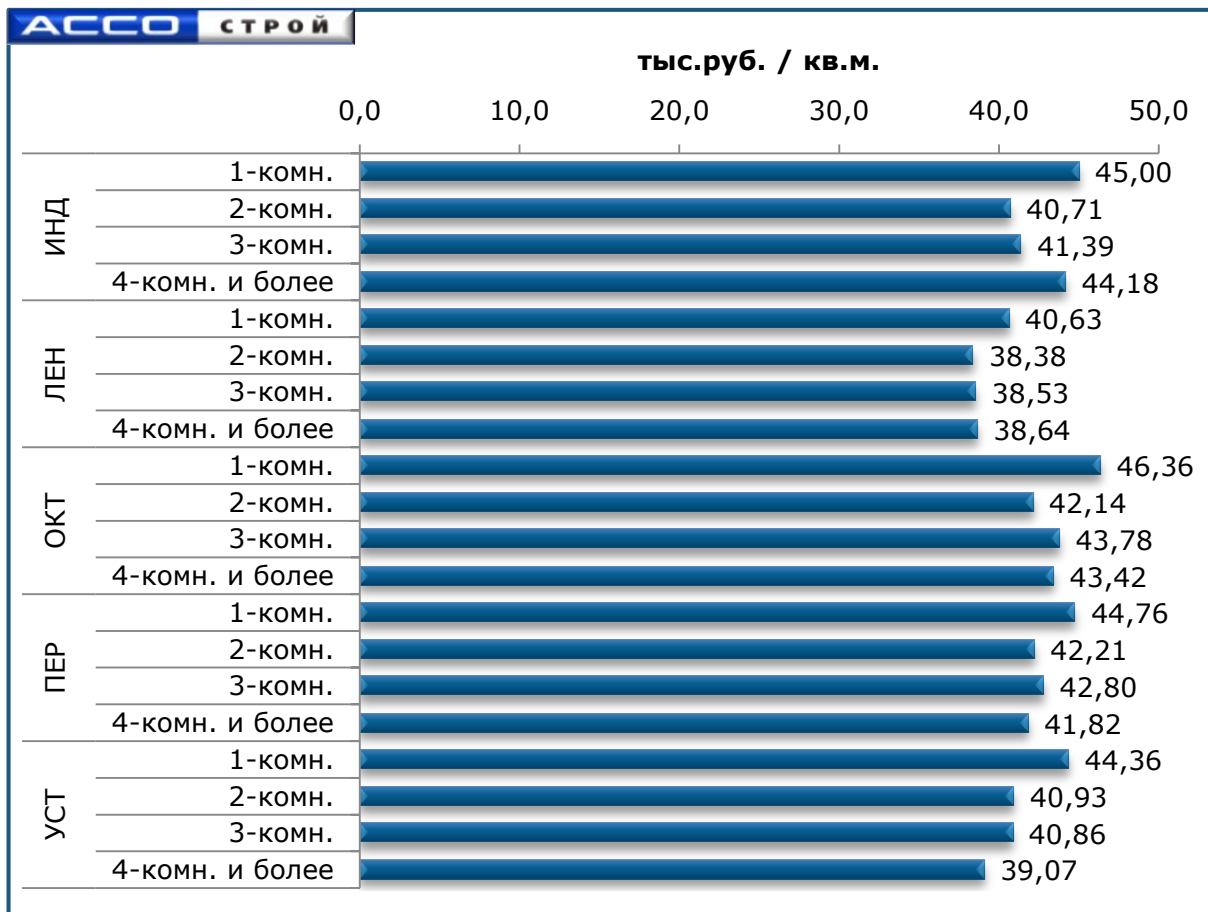


Рисунок 2. Средние цены предложения квартир на вторичном рынке г.Ижевска в зависимости от качества в декабре 2008 г.



Рисунок 3. Динамика изменения средних цен предложения жилья на вторичном рынке г.Ижевска в декабре 2006 – декабре 2008 гг.

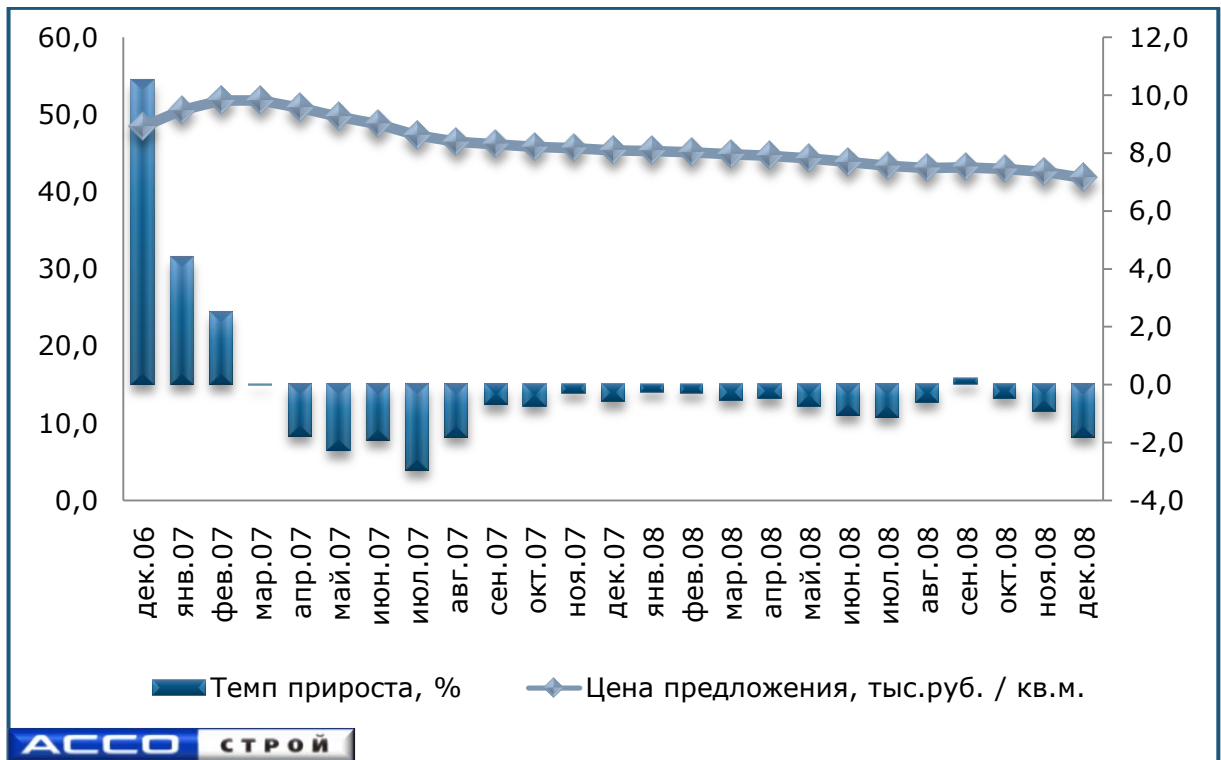


Рисунок 4. Динамика изменения средних цен предложения жилья на вторичном рынке г.Ижевска в зависимости от размера в декабре 2006 – декабре 2008 гг.

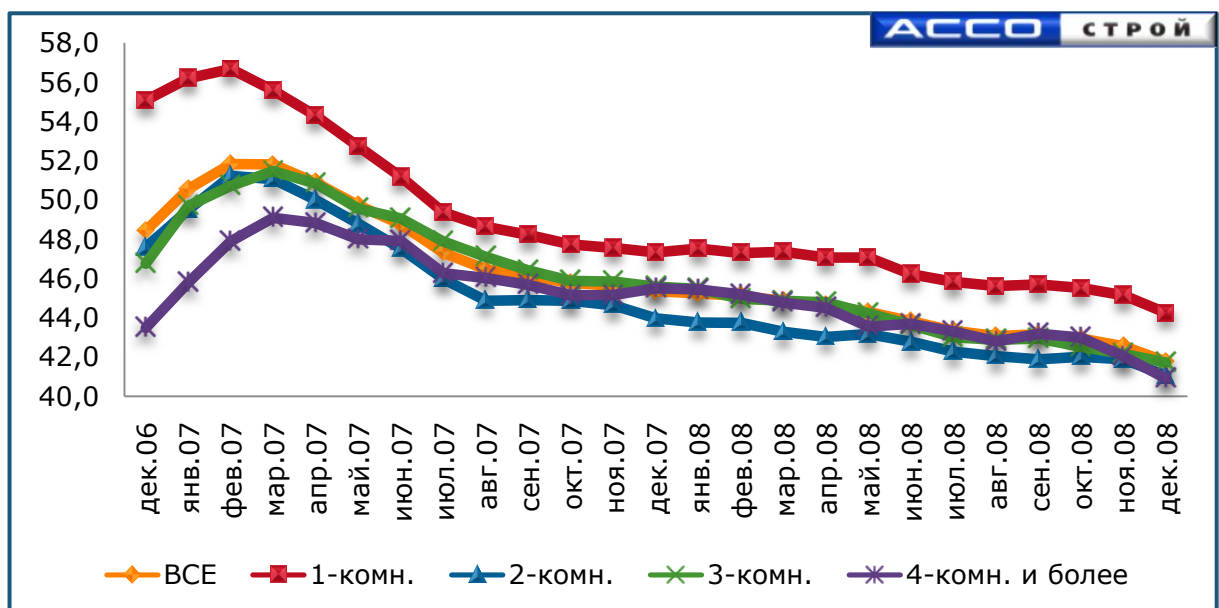


Рисунок 5. Средние цены предложения жилья на вторичном рынке г.Ижевска в зависимости от размера

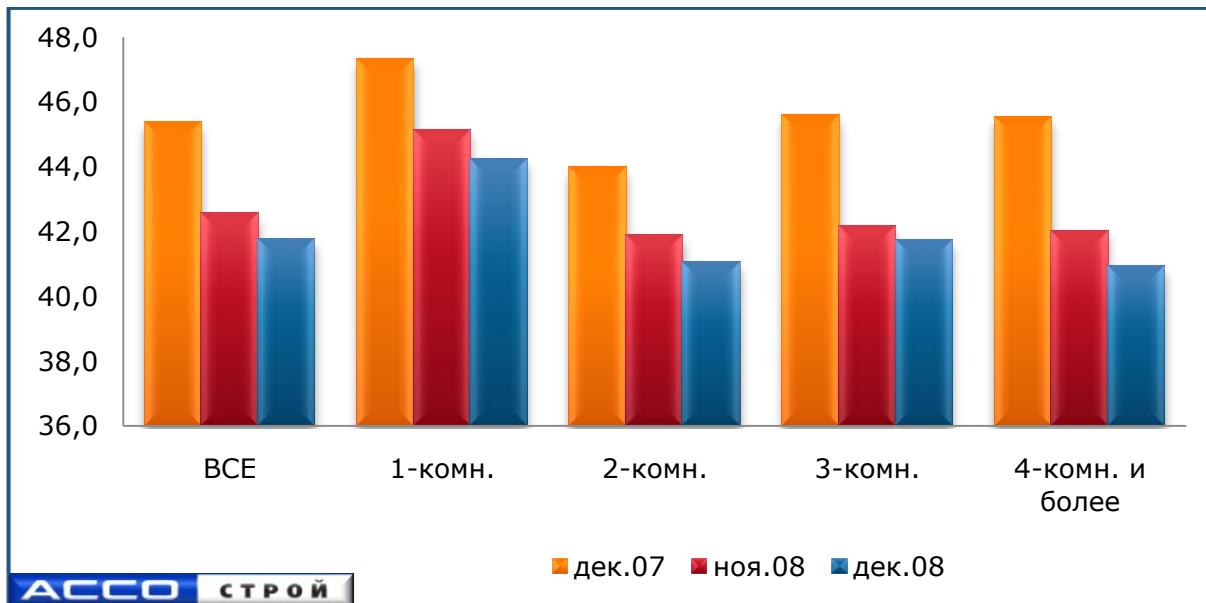


Рисунок 6. Средние цены предложения жилья на вторичном рынке г.Ижевска в зависимости от типа

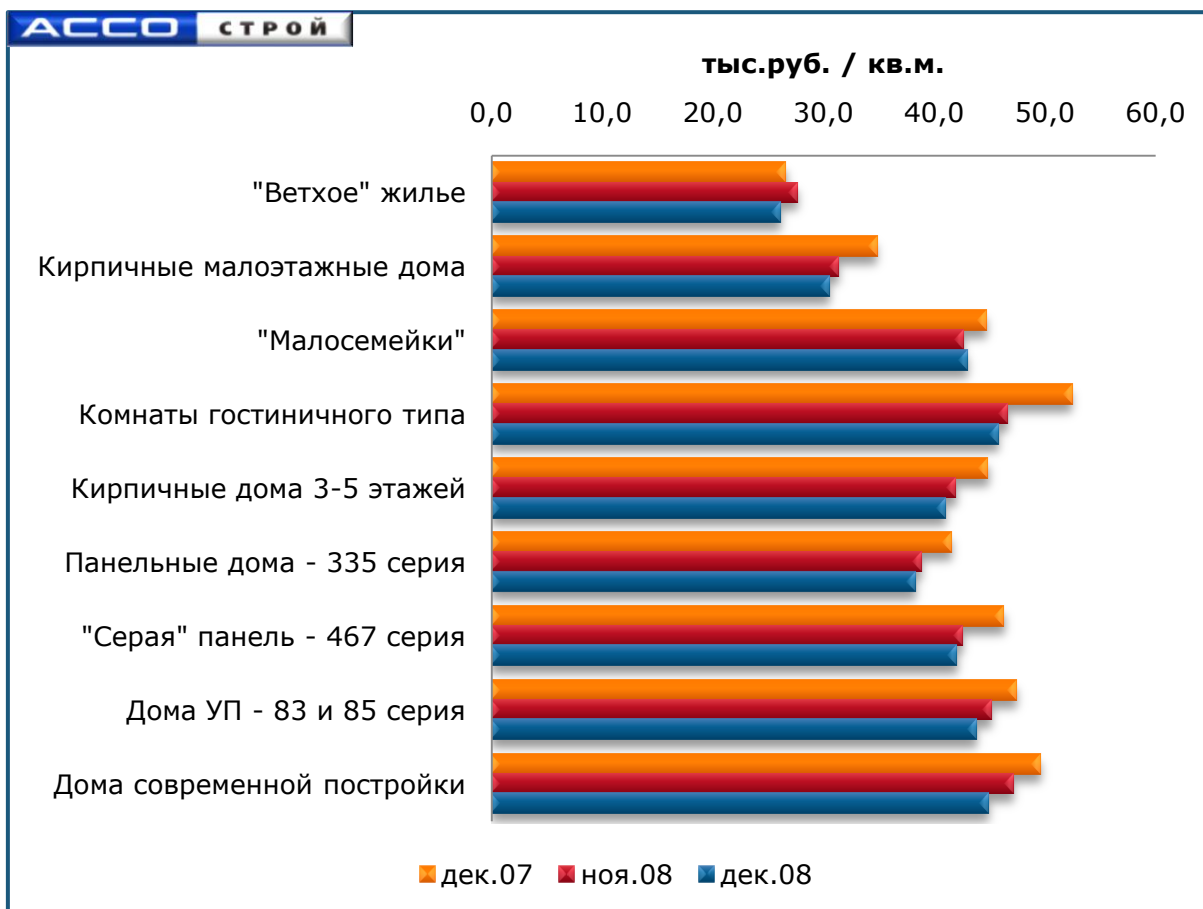


Таблица 5. Структура предложения квартир на вторичном рынке г.Ижевска по качеству, размеру и местоположению в декабре 2008 г., %

Тип жилья	Район города	По всем размерам	1-комн.	2-комн.	3-комн.	4-комн. и более
По всем типам	По всем районам	100,00	24,96	32,11	28,37	14,55
	Индустриальный	19,46	5,91	7,35	4,59	1,62
	Ленинский	16,82	4,85	4,79	4,47	2,71
	Октябрьский	21,85	4,41	7,14	6,79	3,50
	Первомайский	19,35	3,41	6,79	6,38	2,76
	Устиновский	22,52	6,38	6,03	6,15	3,97
Ветхое жилье (деревянные дома)	По всем районам	0,68	0,29	0,35	0,03	-
	Индустриальный	0,21	0,06	0,15	-	-
	Ленинский	0,26	0,18	0,09	-	-
	Октябрьский	0,06	-	0,03	0,03	-
	Первомайский	0,12	0,06	0,06	-	-
	Устиновский	0,03	-	0,03	-	-
Кирпичные малоэтажные дома (1-2 этажа)	По всем районам	1,41	0,29	0,65	0,47	-
	Индустриальный	0,03	-	0,03	-	-
	Ленинский	0,71	0,26	0,32	0,12	-
	Октябрьский	0,21	0,03	0,09	0,09	-
	Первомайский	0,41	-	0,15	0,26	-
	Устиновский	0,06	-	0,06	-	-
«Малосемейки»	По всем районам	3,53	2,50	1,03	-	-
	Индустриальный	1,15	0,85	0,29	-	-
	Ленинский	0,76	0,44	0,32	-	-
	Октябрьский	0,38	0,29	0,09	-	-
	Первомайский	0,26	0,24	0,03	-	-
	Устиновский	0,97	0,68	0,29	-	-
«Гостинки» – комнаты гостиничного типа	По всем районам	3,44	2,56	0,88	-	-
	Индустриальный	1,68	1,32	0,35	-	-
	Ленинский	1,26	0,88	0,38	-	-
	Октябрьский	0,44	0,29	0,15	-	-
	Первомайский	0,03	0,03	-	-	-
	Устиновский	0,03	0,03	-	-	-
Кирпичные дома 3-5 этажей («хрущевки», «сталинские»)	По всем районам	21,58	5,47	9,29	5,65	1,18
	Индустриальный	4,20	1,18	2,00	0,85	0,18
	Ленинский	3,94	1,15	1,59	0,97	0,24
	Октябрьский	5,62	1,47	2,29	1,50	0,35
	Первомайский	6,12	1,26	2,76	1,85	0,24
	Устиновский	1,71	0,41	0,65	0,47	0,18
«Хрущевки» – 335 серия (панельные дома 4-5 этажей)	По всем районам	17,82	3,65	7,00	5,47	1,71
	Индустриальный	5,62	0,94	2,71	1,68	0,29
	Ленинский	1,73	0,50	0,68	0,44	0,12
	Октябрьский	4,50	0,79	1,79	1,35	0,56
	Первомайский	2,12	0,35	0,71	0,91	0,15
	Устиновский	3,85	1,06	1,12	1,09	0,59
«Серая» панель – 467 серия (9 этажей)	По всем районам	20,96	3,97	5,06	6,91	5,03
	Индустриальный	1,56	0,35	0,41	0,41	0,38
	Ленинский	3,00	0,59	0,50	1,12	0,79
	Октябрьский	4,59	0,53	1,18	1,73	1,15
	Первомайский	3,18	0,41	0,88	1,09	0,79
	Устиновский	8,64	2,09	2,09	2,56	1,91

Тип жилья	Район города	По всем размерам	1-комн.	2-комн.	3-комн.	4-комн. и более
Кирпичные и панельные дома улучшенной планировки (9-16 этажей)	По всем районам	24,46	4,88	5,97	8,29	5,32
	Индустриальный	4,35	1,00	1,29	1,35	0,71
	Ленинский	4,44	0,71	0,68	1,59	1,47
	Октябрьский	4,47	0,88	1,09	1,73	0,76
	Первомайский	5,38	0,56	1,68	1,91	1,23
	Устиновский	5,82	1,73	1,23	1,71	1,15
Дома современной постройки (нестандартные, индивидуальные проекты)	По всем районам	6,12	1,35	1,88	1,56	1,32
	Индустриальный	0,68	0,21	0,12	0,29	0,06
	Ленинский	0,71	0,15	0,24	0,24	0,09
	Октябрьский	1,59	0,12	0,44	0,35	0,68
	Первомайский	1,73	0,50	0,53	0,35	0,35
	Устиновский	1,41	0,38	0,56	0,32	0,15

Рисунок 7. Структура предложения жилья на вторичном рынке г.Ижевска по типам в декабре 2008 г.

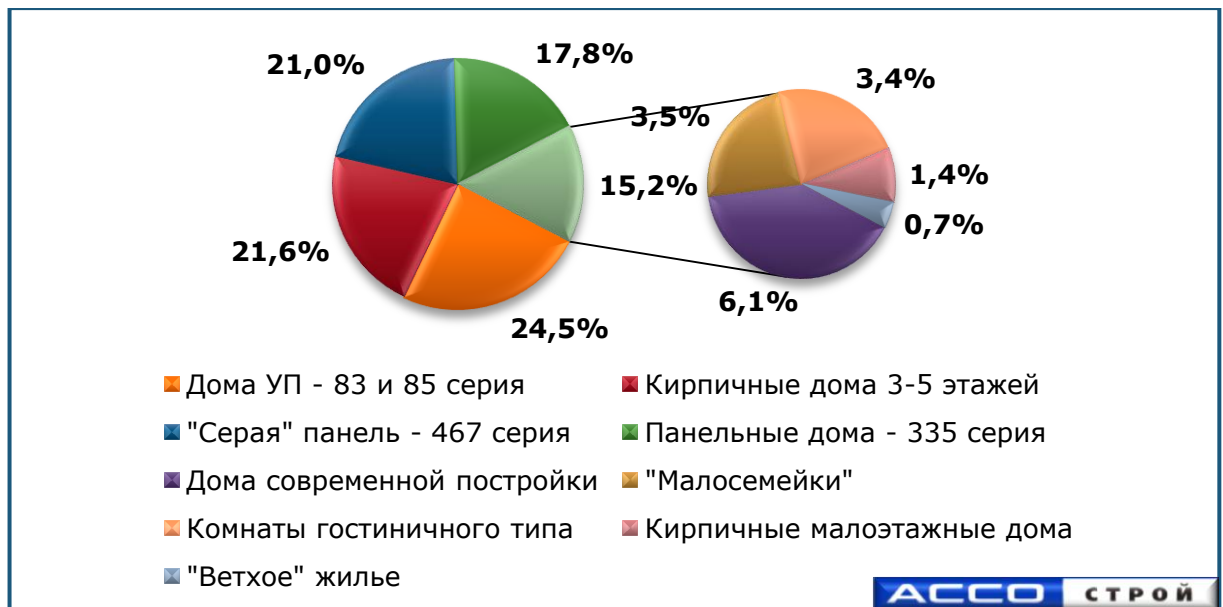


Рисунок 8. Структура предложения жилья на вторичном рынке г.Ижевска по местоположению в декабре 2008 г.



Рисунок 9. Структура предложения жилья на вторичном рынке г.Ижевска по размеру в декабре 2008 г.

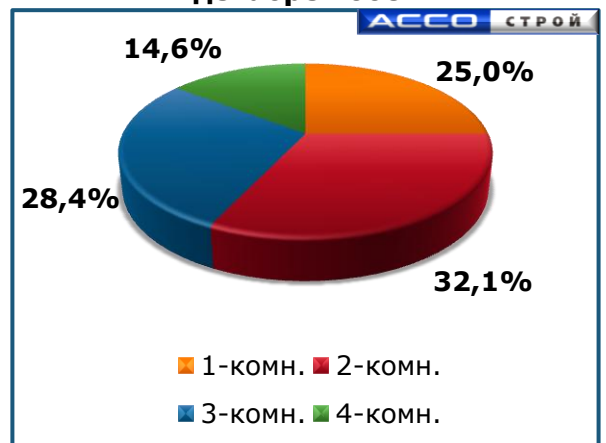


Рисунок 10. Динамика изменения объема предложения жилья на вторичном рынке г.Ижевска в декабре 2006 – декабре 2008 гг.

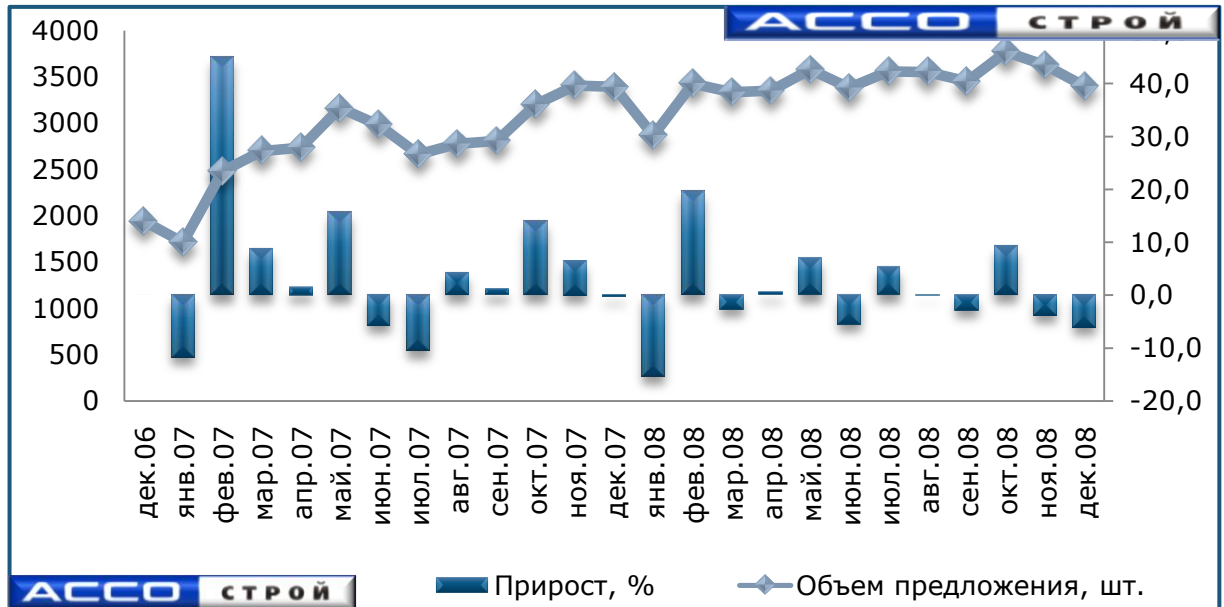
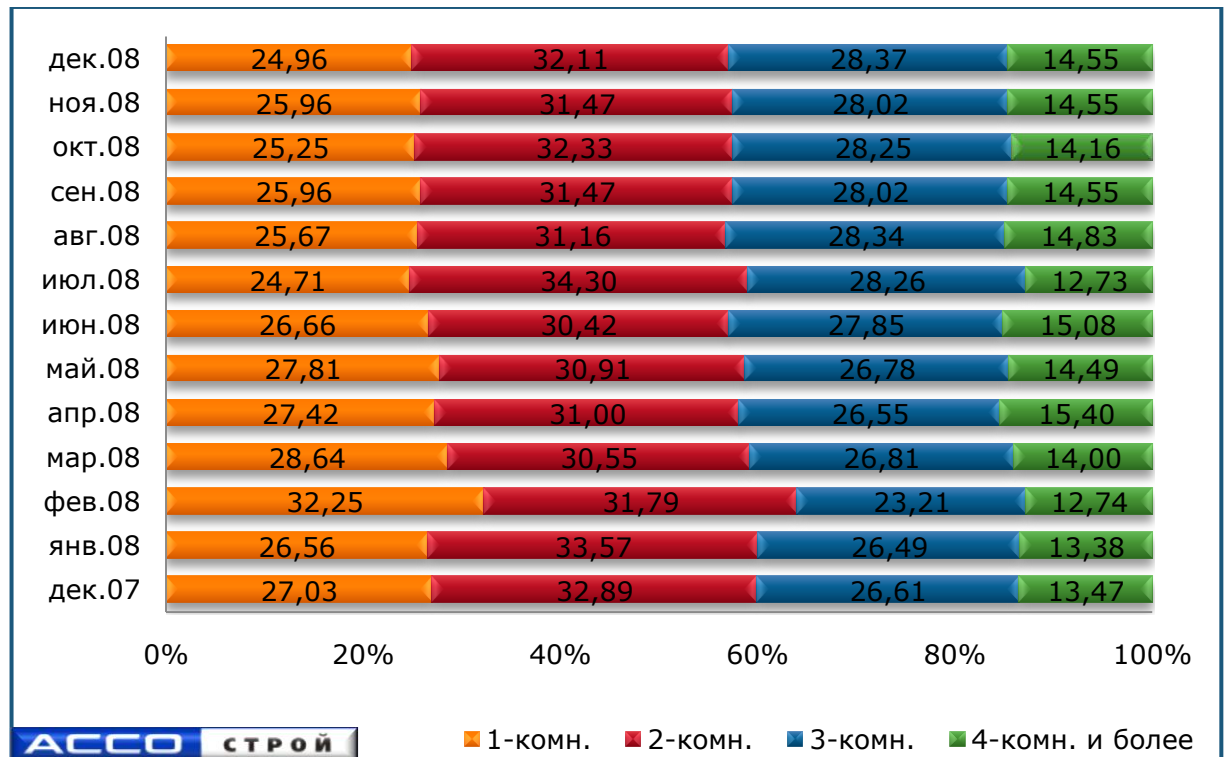


Рисунок 11. Динамика изменения структуры предложения жилья на вторичном рынке г.Ижевска в зависимости от размера в декабре 2007 – декабре 2008 гг.



Раздел 2. Предложение жилья на первичном рынке г.Ижевска

**Таблица 6. Новостройки г.Ижевска,
располагающие квартирами к продаже в декабре 2008 г.**

Район	Местоположение	Общая жилая площадь в доме, кв.м.	Цена 1 кв.м. квартир в доме, тыс.руб.			Стадия строительства	Доля объема предложения в зависимости от стадии строительства, %	Общая жилая площадь в продаже, кв.м.	Доля общей жилой площади в продаже
			Сред.	Мин.	Макс.				
ИНД	50 лет Октября	3872,47	59,00	58,00	60,00	3	65	2517,11	0,00909
ИНД	Буммашевская (ЖК "Янтарный"), дом 1	7439,20	37,00	36,00	38,00	3	65	4835,48	0,01747
ИНД	Буммашевская (ЖК "Янтарный"), дом 2	7439,20	35,75	35,00	36,50	1	95	7067,24	0,02553
ИНД	Буммашевская, 926 ("Альянс")	3124,48	48,11	48,11	48,11	5	5	156,22	0,00056
ИНД	Дзержинского (рядом с Училищем культуры)	9670,86	34,00	31,00	37,00	3	65	6286,06	0,02271
ИНД	Красногеройская, 60, секции 1 и 2	5744,00	40,00	40,00	40,00	5	5	287,20	0,00104
ИНД	Парковая ("Парковый"), дом 1	5156,24	32,50	32,50	32,50	2	85	4382,80	0,01584
ИНД	Парковая ("Парковый"), дом 2	5187,86	35,00	35,00	35,00	2	85	4409,68	0,01593
ИНД	Репина, 35	13208,97	39,71	34,42	45,00	5	5	660,45	0,00239
ИНД	Спартакoвская	17385,96	41,50	38,00	45,00	5	5	869,30	0,00314
ИНД	Толстого Л., 24	24670,96	41,97	30,09	53,85	3	65	16036,12	0,05794
ИНД	Халтурина ("Рябинушки"), секции 1 и 2	17831,43	35,50	33,00	38,00	2	85	15156,72	0,05476
ЛЕН	Аристов ключ, 1-я очередь	8133,26	34,73	34,00	35,45	5	5	406,66	0,00147
ЛЕН	Аристов ключ, 2-я очередь	2578,80	31,50	30,00	33,00	1	95	2449,86	0,00885
ЛЕН	Баранова, 15	3450,00	38,23	35,00	41,45	5	5	172,50	0,00062
ЛЕН	Баранова ("Лесхозный")	16492,18	26,50	24,00	29,00	4	25	4123,05	0,01490
ЛЕН	Клубная	18873,20	35,95	35,50	36,40	2	85	16042,22	0,05796
ОКТ	10 лет Октября ("Октябрьский")	27376,60	69,75	60,00	79,50	3	65	17794,79	0,06429
ОКТ	50 лет Пионерии, 47	9092,60	47,68	40,00	55,36	5	5	454,63	0,00164

Район	Местоположение	Общая жилая площадь в доме, кв.м.	Цена 1 кв.м. квартир в доме, тыс.руб.			Стадия строительства	Доля объема предложения в зависимости от стадии строительства, %	Общая жилая площадь в продаже, кв.м.	Доля общей жилой площади в продаже
			Сред.	Мин.	Макс.				
ОКТ	6-я Подлесная, 45 (у дома №23 по ул.Школьная)	4377,32	39,00	39,00	39,00	5	5	218,87	0,00079
ОКТ	Коммунарлов ("Клубный дом")	8727,00	89,50	89,00	90,00	5	5	436,35	0,00158
ОКТ	Маркса К., 15	8287,58	45,00	45,00	45,00	2	85	7044,44	0,02545
ОКТ	Маркса К., 250	4895,77	63,54	61,31	65,77	5	5	244,79	0,00088
ОКТ	Нижняя (6 мкрн. С3 жилого р-на), дом 32	7020,96	44,08	41,02	47,14	4	25	1755,24	0,00634
ОКТ	Нижняя (6 мкрн. С3 жилого р-на), дом 37	6896,20	44,00	44,00	44,00	2	85	5861,77	0,02118
ОКТ	Песочная (ЖК "Комфорт")	6091,00	43,75	43,50	44,00	4	25	1522,75	0,00550
ОКТ	Родниковая	6821,00	50,00	50,00	50,00	5	5	341,05	0,00123
ОКТ	Советская	3425,20	62,00	62,00	62,00	5	5	171,26	0,00062
ОКТ	Щорса ("Виктория"), дом №42	19684,98	43,00	42,00	44,00	4	25	4921,25	0,01778
ОКТ	Щорса ("Виктория"), дом №43	20357,76	41,00	40,00	42,00	2	85	17304,10	0,06252
ОКТ	Щорса ("Виктория"), дом 44.1	3424,32	39,00	38,00	40,00	1	95	3253,10	0,01175
ОКТ	Як-Бодьинский тракт ("Дом природы")	9069,00	44,34	40,00	48,67	5	5	453,45	0,00164
ПЕР	Закирова И., стр. 14	6257,28	36,20	36,20	36,20	3	65	4067,23	0,01469
ПЕР	Закирова И., стр. 15	14901,56	37,50	37,50	37,50	1	95	14156,48	0,05115
ПЕР	Красноармейская, 86 ("Премьера"), 1-я очередь	11643,60	52,24	52,24	52,24	5	5	582,18	0,00210
ПЕР	Красноармейская, 86а ("Премьера"), 2-я очередь	7711,68	49,92	44,83	55,00	5	5	385,58	0,00139
ПЕР	Красноармейская ("Премьера"), 3-я очередь	8724,00	41,26	40,85	41,67	4	25	2181,00	0,00788
ПЕР	Курортная ("Гармония"), 7-я секция	5564,85	37,89	36,31	39,47	2	85	4730,12	0,01709
ПЕР	Либкнехта К. ("Светлый")	9769,20	42,18	38,20	46,15	4	25	2442,30	0,00882

Район	Местоположение	Общая жилая площадь в доме, кв.м.	Цена 1 кв.м. квартир в доме, тыс.руб.			Стадия строительства	Доля объема предложения в зависимости от стадии строительства, %	Общая жилая площадь в продаже, кв.м.	Доля общей жилой площади в продаже
			Сред.	Мин.	Макс.				
ПЕР	Либкнехта К., 35 (мкрн. Ю-1)	16532,40	39,75	37,50	42,00	4	25	4133,10	0,01493
ПЕР	Промышленная, 35	7757,69	43,44	43,44	43,44	5	5	387,88	0,00140
ПЕР	Пушкинская (между домами №№ 65 и 69)	7300,00	42,27	41,94	42,59	3	65	4745,00	0,01714
ПЕР	Пушкинская, 1 (мкрн. Ю-2)	6479,00	44,77	41,62	47,92	5	5	323,95	0,00117
ПЕР	Пушкинская, 130 ("Пушкинский", мкрн. Ю-2)	13686,97	66,09	54,00	78,18	5	5	684,35	0,00247
ПЕР	Пушкинская, 3	12333,00	45,90	45,90	45,90	5	5	616,65	0,00223
ПЕР	Ракетная	4468,00	41,00	35,85	46,15	5	5	223,40	0,00081
ПЕР	Чугуевского ("Стальная крепость")	3999,35	44,00	42,00	46,00	3	65	2599,58	0,00939
ПЕР	Чугуевского ("Ниагара")	21545,00	49,51	45,45	53,57	5	5	1077,25	0,00389
УСТ	Автозаводская ("Восход"), дом №6	4617,00	40,19	36,25	44,12	4	25	1154,25	0,00417
УСТ	Автозаводская ("Золотой рассвет")	20409,67	29,47	25,94	33,00	2	85	17348,22	0,06268
УСТ	Ворошилова (СТИМ)	11198,30	37,75	36,50	39,00	4	25	2799,58	0,01011
УСТ	Ворошилова ("Сосновый")	2886,95	37,00	36,00	38,00	3	65	1876,52	0,00678
УСТ	Ворошилова, 55 ("Океания")	32537,20	44,29	41,57	47,00	4	25	8134,30	0,02939
УСТ	Короткова	8336,00	35,95	33,00	38,89	4	25	2084,00	0,00753
УСТ	Петрова ("Петровский"), 1-я очередь	17168,94	41,97	40,32	43,62	5	5	858,45	0,00310
УСТ	Петрова ("Петровский"), 2-я очередь	15382,85	37,11	34,21	40,00	3	65	9998,85	0,03613
УСТ	Петрова ("Уютный")	5112,70	38,00	36,00	40,00	1	95	4857,07	0,01755
УСТ	Петрова (рядом с 45 и 47)	12808,25	37,75	37,00	38,50	1	95	12167,84	0,04396
УСТ	Союзная, 49, стр.5	4427,00	34,85	33,00	36,70	5	5	221,35	0,00080

Район	Местоположение	Общая жилая площадь в доме, кв.м.	Цена 1 кв.м. квартир в доме, тыс.руб.			Стадия строительства	Доля объема предложения в зависимости от стадии строительства, %	Общая жилая площадь в продаже, кв.м.	Доля общей жилой площади в продаже
			Сред.	Мин.	Макс.				
УСТ	Союзная (ЖК "Восток-1")	37393,92	36,50	35,00	38,00	3	65	24306,05	0,08782
Объем предложения, кв.м.								276779,02	1
Средневзвешенная цена предложения, тыс.руб./кв.м.								40,349	

**Таблица 7. Числовая пространственно-параметрическая модель
первичного рынка жилья г.Ижевска в декабре 2008 г.**

**Основ-
ные по-
казатели:**

- | | |
|---|--|
| 1. Объем предложения объектов, шт. | 5. Максимум, тыс.руб./кв.м. (при ДВ 98%) |
| 2. Объем предложения жилой площади, кв.м. | 6. Погрешность, тыс.руб./кв.м. |
| 3. Средняя, тыс.руб./кв.м. (при ДВ 98%) | 7. Минимум, тыс.руб./кв.м. |
| 4. Минимум, тыс.руб./кв.м. (при ДВ 98%) | 8. Максимум, тыс.руб./кв.м. |

Район		Все года ввода					
		Все стадии	I	II	III	IV	V
По всем районам	1	60	6	9	11	11	23
	2	276779,023	43951,589	92280,072	95062,786	35250,805	10233,772
	3	38,367	37,120	36,172	38,877	41,658	44,311
	4	25,940	30,000	25,940	30,090	33,000	33,000
	5	60,000	40,000	44,000	60,000	47,000	55,000
	6	5,963	2,768	5,428	7,446	3,095	4,886
	7	24,000	30,000	25,940	30,090	24,000	33,000
	8	90,000	40,000	45,000	79,500	47,140	90,000
Индустриальный	1	12	1	3	4	-	4
	2	62664,380	7067,240	23949,201	29674,769	-	1973,171
	3	38,834	35,750	33,754	40,916	-	41,206
	4	30,090	35,000	32,500	30,090	-	34,420
	5	60,000	36,500	35,000	60,000	-	48,110
	6	7,764	-	1,768	11,421	-	4,141
	7	30,090	35,000	32,500	30,090	-	34,420
	8	60,000	36,500	38,000	60,000	-	48,110
Ленинский	1	5	1	1	-	1	2
	2	23194,288	2449,860	16042,220	-	4123,045	579,163
	3	31,942	31,500	-	-	-	38,225
	4	30,000	30,000	-	-	-	35,000
	5	41,450	33,000	-	-	-	41,450
	6	6,298	-	-	-	-	-
	7	24,000	30,000	35,500	-	24,000	34,000
	8	41,450	33,000	36,400	-	29,000	41,450
Октябрьский	1	15	1	3	1	3	7
	2	61777,833	3253,104	30210,309	17794,790	8199,235	2320,395
	3	41,781	39,000	41,759	-	43,177	42,598
	4	38,000	38,000	40,000	-	42,000	39,000
	5	48,670	40,000	44,000	-	44,000	48,670
	6	2,341	-	2,366	-	0,600	3,995
	7	38,000	38,000	40,000	60,000	41,020	39,000
	8	90,000	40,000	45,000	79,500	47,140	90,000
Первомайский	1	16	1	1	3	3	8
	2	43336,061	14156,482	4730,123	11411,810	8756,400	4281,247
	3	39,815	37,500	37,890	40,499	40,651	47,766
	4	35,850	37,500	36,310	36,200	37,500	35,850
	5	55,000	37,500	39,470	46,000	46,150	55,000
	6	6,062	-	-	4,114	1,771	4,176
	7	35,850	37,500	36,310	36,200	37,500	35,850
	8	78,180	37,500	39,470	46,000	46,150	78,180
Устиновский	1	12	2	1	3	4	2
	2	85806,462	17024,903	17348,220	36181,418	14172,125	1079,797
	3	36,288	37,821	29,470	36,693	41,434	40,510
	4	25,940	36,000	25,940	34,210	33,000	33,000
	5	47,000	40,000	33,000	40,000	47,000	43,620
	6	3,914	0,192	-	0,388	4,218	5,846
	7	25,940	36,000	25,940	34,210	33,000	33,000
	8	47,000	40,000	33,000	40,000	47,000	43,620

Таблица 8. Динамика изменения средних цен предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от местоположения

Район	Цена предложения, тыс. руб. / кв.м.	Прирост (%) за декабрь по отношению к	
		ноябрю	декабрю 2007
В среднем по городу	38,37	-11,20	-6,72
Индустриальный	38,83	1,27	-0,09
Ленинский	31,94	-19,05	-4,77
Октябрьский	41,78	-25,16	-20,81
Первомайский	39,82	-10,96	-2,81
Устиновский	36,29	0,68	-1,33

Рисунок 12. Средние цены предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от местоположения в декабре 2008 г.

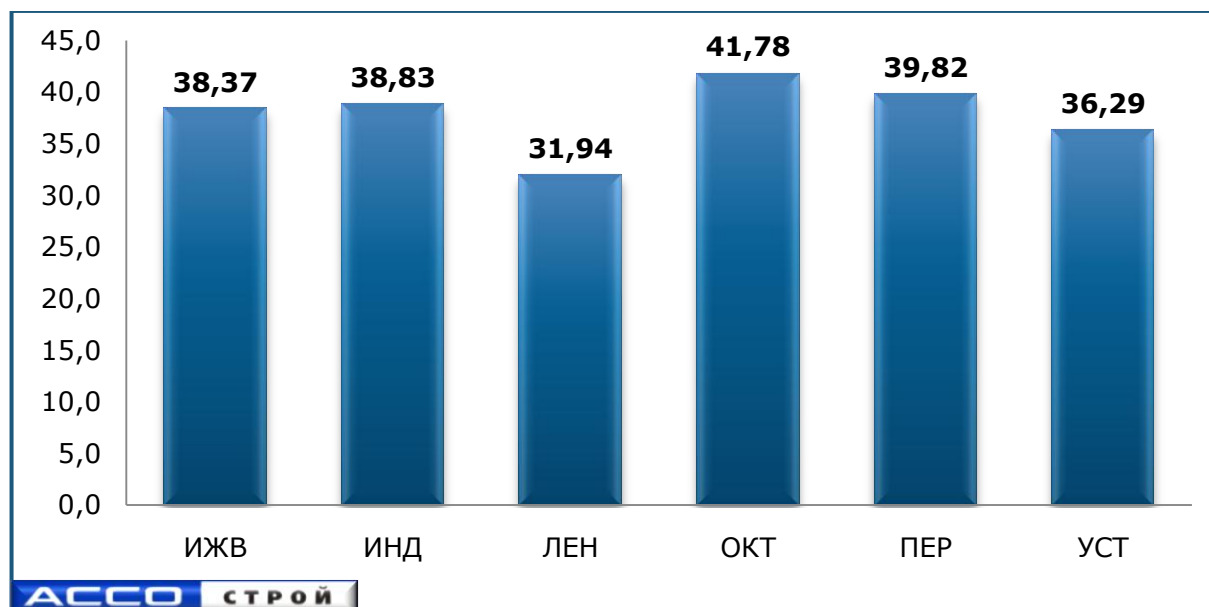


Рисунок 13. Динамика изменения средних цен предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от местоположения в декабре 2006 – декабре 2008 гг.

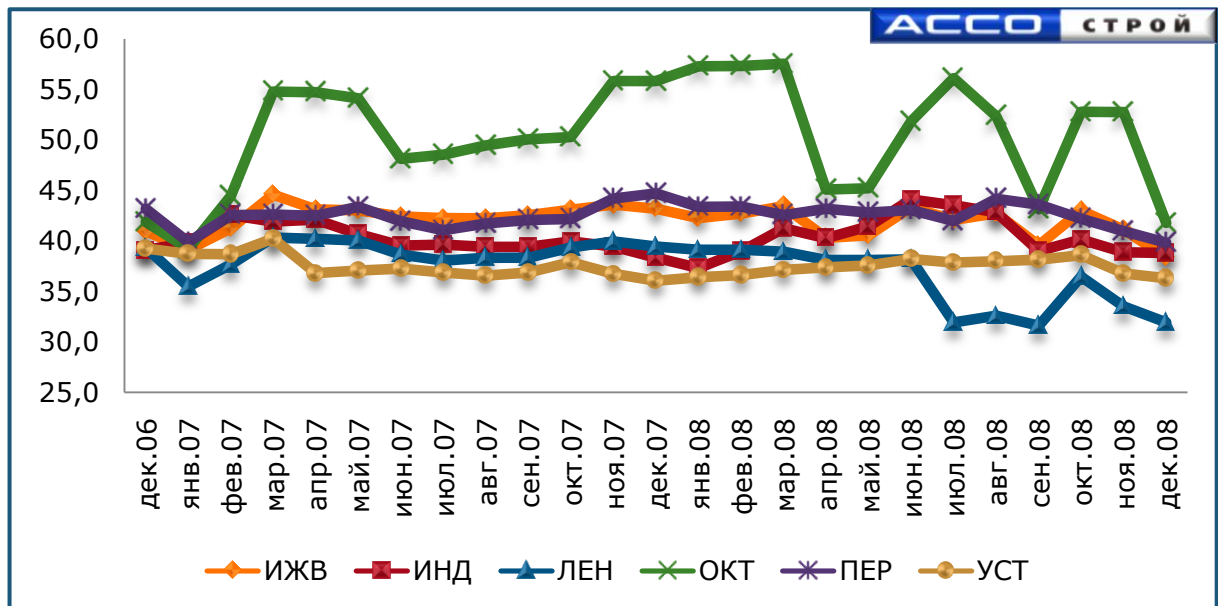


Рисунок 14. Средние цены предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от местоположения

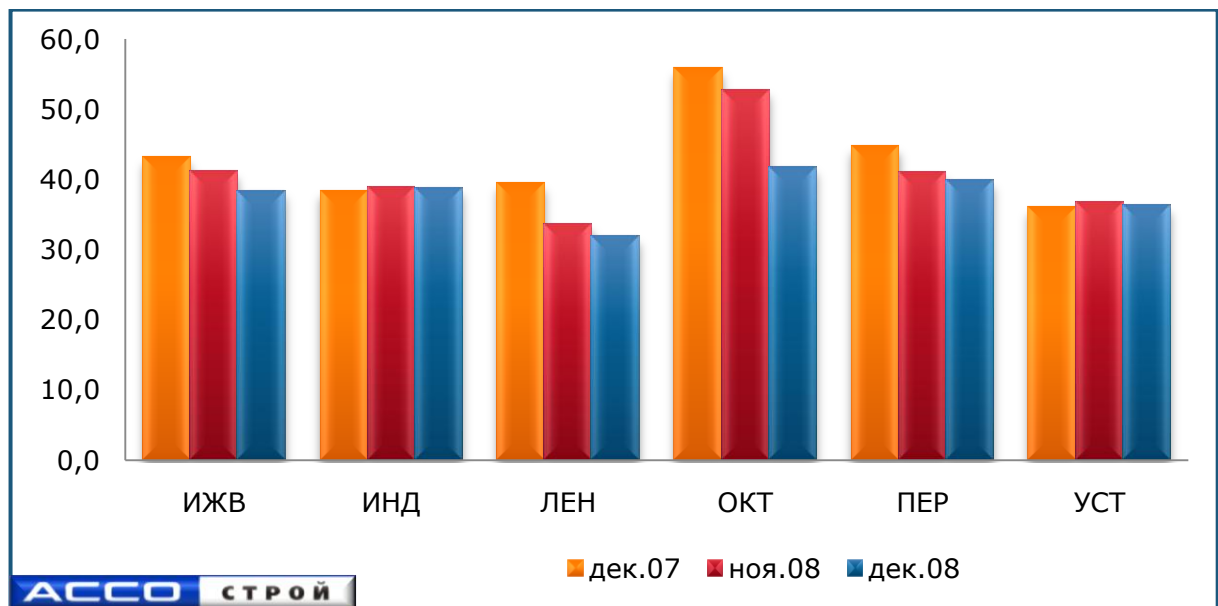


Таблица 9. Динамика изменения средних цен предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от стадии строительства

Стадия строительства	Цена предложения, тыс. руб. / кв.м.	Прирост (%) за декабрь по отношению к	
		ноябрю	декабрю 2007
В среднем по городу	38,37	-11,20	-6,72
<i>I – начало фундаментных работ</i>	37,12	-2,32	0,52
<i>II – возведение до 2-го этажа</i>	36,17	-30,64	-0,90
<i>III – возведение выше 2-го этажа</i>	38,88	-2,88	-15,51
<i>IV – внутренние работы</i>	41,66	-2,65	-0,70
<i>V – дом сдан</i>	44,31	-7,77	-9,46

Рисунок 15. Средние цены предложения квартир на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от стадии строительства в декабре 2008 г.



Рисунок 16. Динамика изменения средних цен предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от стадии строительства в январе 2007 – декабре 2008 гг.

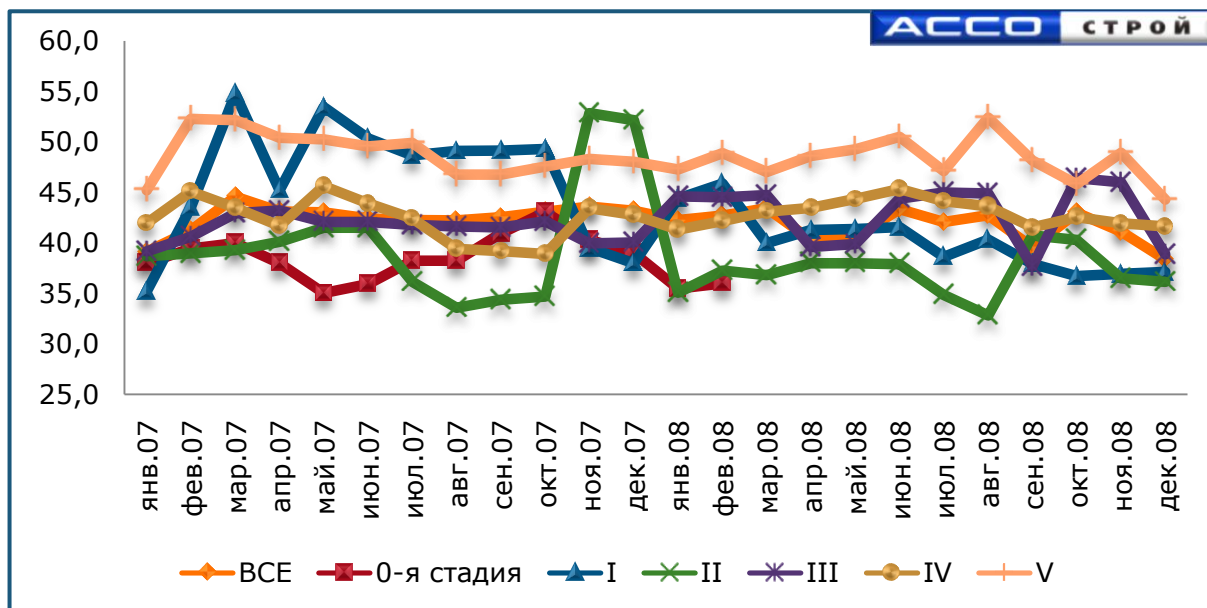


Рисунок 17. Средние цены предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от стадии строительства

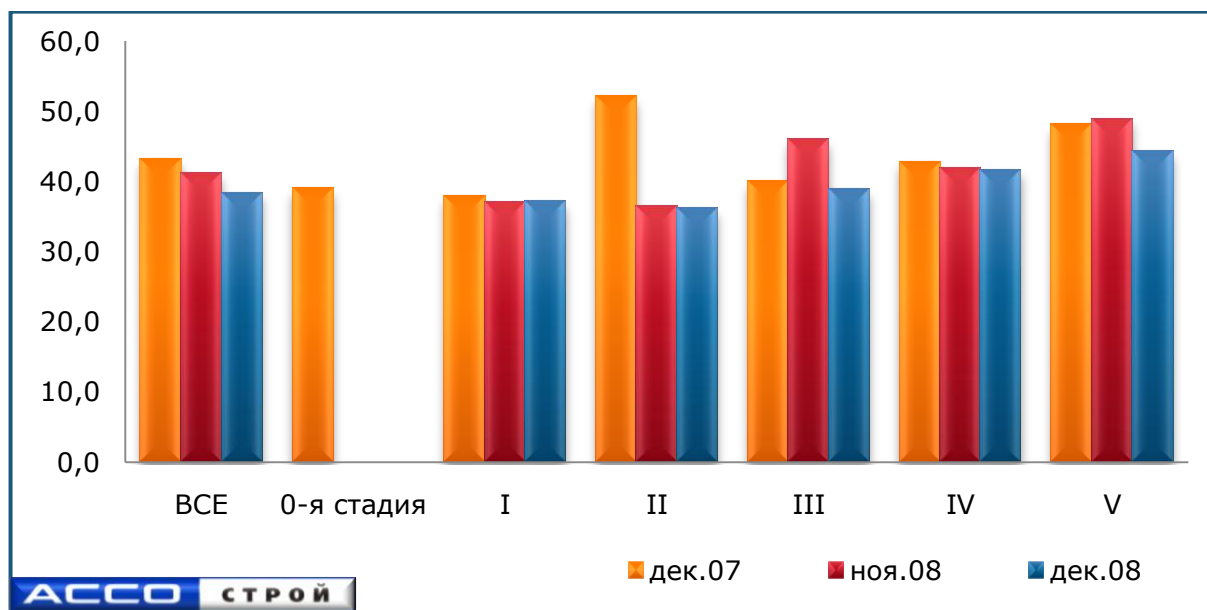


Рисунок 18. Динамика изменения средней цены предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в декабре 2006 – декабре 2008 гг.



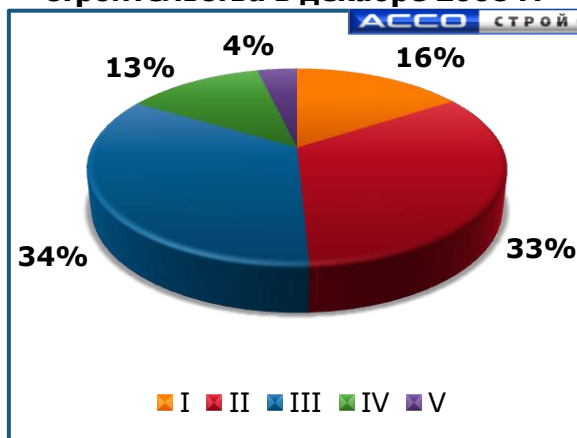
Рисунок 19. Средние цены предложения жилья на вторичном и первичном рынках г.Ижевска в декабре 2006 – декабре 2008 гг.



Рисунок 20. Структура предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от местоположения в декабре 2008 г.



Рисунок 21. Структура предложения жилья на первичном рынке г.Ижевска в зависимости от стадии строительства в декабре 2008 г.



Приложение 1. Методические основания проведения анализа рынка жилой недвижимости г.Ижевска

Методика анализа, используемая в ходе мониторинга рынка жилой недвижимости г.Ижевска, основана на авторской технологии анализа рынка недвижимости, разработанной Г.М. Стерником¹.

Методика анализа предложения на вторичном рынке жилья

Источником получения первичных данных о предложении жилья на вторичном рынке г.Ижевска являются специализированные рекламно-информационные издания, выходящие с периодичностью один раз в неделю: «Вся недвижимость, г.Ижевск», «Обмен-продажа жилья», «Продажа-обмен жилья и коммерческой недвижимости», «Все о жилье Ижевска».

На основе данных объявлений о продаже объектов жилой недвижимости, представленных в специализированных изданиях, в базе фиксируются следующие характеристики объектов: дата первой публикации объявления о продаже, административный район расположения объекта, местоположение (улица и, в случае наличия, номер дома), размер (количество комнат), этаж, этажность дома, материал стен (кирпич, панель/блок, дерево), общая площадь, жилая площадь, стоимость, название агентства, дата снятия объявления о продаже. В графе «Примечания» фиксируются дополнительные сведения об объекте, которые позволяют осуществить более точную его типизацию по качеству (строительная серия, год постройки, смежные/изолированные комнаты, площадь кухни, высота потолков, наличие балкона/лоджии).

Сбор данных осуществляется еженедельно, после чего формируется сводная база предложений объектов недвижимости за исследуемый месяц. Очистка базы данных от некачественной информации, дублей и повторов осуществляется в несколько этапов:

- 1) Очистка от пропусков и ошибок – коррекция значений показателей; исключение из базы записей, содержащих неполную информацию об объектах, в силу чего последние не могут быть однозначно классифицированы;
- 2) Очистка от «дублей» – замена нескольких записей предложения одного и того же объекта недвижимости одним и тем же агентством (собственником) с корректировкой даты первой и, в случае снятия объявления в течение исследуемого периода, последней публикации объявления о продаже. При условии изменения цены предложения объекта в течение исследуемого периода, значение данного показателя рассчитывается как среднее арифметическое фактических цен предложения объекта за анализируемый месяц. Полученная база объектов является основой для формирования выборки для расчета ценовых показателей рынка за исследуемый период;
- 3) Очистка от «повторов» – замена нескольких записей предложения одного и того же объекта недвижимости различными агентствами одной по следующей схеме:
 - a. «Строгая очистка» – замена нескольких записей предложения объекта с одинаковым адресом и совпадающими характеристиками;
 - b. В случае отсутствия точного адреса – проверка базы на наличие объектов с совпадающими характеристиками (район, улица, этажность дома, тип стен, этаж, общая и жилая площадь +/- 1 кв.м.); отбор записей со значениями параметров, не отличающихся либо отличающихся в пределах заданного диапазона; признание данной группы записей как относящихся к уникальному объекту;
 - c. Осреднение цены и площадей; возврат в выборку одной записи с наиболее ранней датой первой публикации о предложении объекта.

¹ Стерник Г.М. Технология анализа рынка недвижимости: Методические рекомендации РГР по анализу рынка недвижимости. – М., 2006. – 198 С.; Стерник Г.М. Технология анализа рынка недвижимости. – М.: Изд. АК-СВЕЛЛ, 2005. – 203 С.

В результате формируется база данных уникальных объектов, на основе которой осуществляются расчеты неценовых показателей рынка (объем предложения, период экспозиции).

Классификация объектов недвижимости осуществляется по трем показателям:

- тип жилья (классификация жилья по качеству включает в себя 9 типов, краткое описание которых представлено в Приложении 2);
- район расположения (Индустриальный, Ленинский, Октябрьский, Первомайский, Устиновский);
- размер (1-комнатные, 2-хкомнатные, 3-хкомнатные, 4-хкомнатные и более).

Перед процедурой расчета ценовых показателей вторичного рынка жилья осуществляется очистка выборки от крайних выскакивающих значений по правилу «трех сигм»: исключаются значения, лежащие за пределами доверительного интервала в плюс-минус три среднеквадратических отклонения. Расчет величины среднеквадратического отклонения осуществляется по формуле:

$$S = \sqrt{D},$$

где D – дисперсия выборки. При этом

$$D = \frac{\sum (C_i - \bar{C})^2}{\sum S_i},$$

где C_i – цена 1 кв.м. i -го объекта, \bar{C} – средняя цена объектов в выборке, S_i – площадь i -го объекта.

Очистка от крайних выскакивающих значений осуществляется как по выборке в целом, так и по каждой из подвыборок, по которым проводится анализ ценовых показателей. В ходе исследования рассчитываются следующие показатели:

- количество объектов, по которым определена цена;
- средняя, тыс.руб./кв.м.;
- среднеквадратическое отклонение, тыс.руб./кв.м.;
- минимум, тыс.руб./кв.м.;
- медиана, тыс.руб./кв.м.;
- максимум, тыс.руб./кв.м.;
- погрешность в определении средней цены, тыс.руб./кв.м.

Средняя цена предложения определяется по формуле средневзвешенного:

$$\bar{C}_{\text{взв}} = \frac{\sum C_i \times S_i}{\sum S_i},$$

где C_i – цена 1 кв.м. i -го объекта, S_i – площадь i -го объекта.

Погрешность в определении средней цены предложения рассчитывается по формуле:

$$\delta = \pm \frac{2S}{\sqrt{N-1}},$$

где S – среднеквадратическое отклонение, N – число объектов в выборке.

Расчет основных ценовых показателей выборки осуществляется с помощью программных продуктов MS Excel, SPSS for Windows.

Методика анализа предложения на первичном рынке жилья

При анализе первичного рынка недвижимости используется собственная база данных о новостройках г.Ижевска Концептуального управления, еженедельно осуществляется мониторинг рекламных публикаций в специализированных изданиях («Вся недвижимость, г.Ижевск», «Обмен-продажа жилья», «Продажа-обмен жилья и коммерческой недвижимости», «Все о жилье Ижевска»), консультации с представителями компаний-продавцов и застройщиков под видом потенциальной покупки.

В базу данных включаются только те объекты недвижимости, которые в отчетный период располагают квартирами для свободной реализации на рынке. Объем выборки по строящимся или построенным домам близок к 100%.

Средняя цена предложения 1 кв.м. площади в новостройках рассчитывается при наличии данных по формуле средневзвешенного:

$$C_{\text{ср}} = \frac{\sum C_{\text{ср.уд.д.}} \times S_{\text{д.п.}}}{\sum S_{\text{д.п.}}},$$

где *C_{ср.уд.д.}* – удельная цена в доме, тыс.руб./кв.м., *S_{д.п.}* – суммарная площадь квартир в доме, выставленных на продажу в исследуемом периоде.

В связи с недостаточностью исходной информации относительно реальных объемов предложения квартир, фигурирующих на рынке, для тех объектов первичного рынка, для которых не представляется возможным установить суммарную площадь квартир, выставленных на продажу, величина *S_{д.п.}* определяется по специальной методике. В соответствии с данной методикой, доля площади, предлагаемой на продажу в конкретном объекте, рассчитывается как единая для рынка (среднестатистическая) в зависимости от стадии строительства объекта:

$$S_{\text{д.п.}} = S_{\text{д.}} \times K_{\text{с.}},$$

где *S_{д.}* – суммарная площадь квартир в доме, *K_{с.}* – среднестатистическая доля квартир, выставленных на продажу в доме на данной стадии строительства.

Для определения последней величины используются результаты исследования зависимости доли квартир, выставленных на продажу на различных стадиях строительства, проведенного в Московской области по выборке из 35 объектов периода строительства 2004-2005 гг. Согласно полученным в ходе исследования результатам среднестатистическая доля предложения квартир в новостройках на различных стадиях строительства выглядит следующим образом:

Стадия	Содержание работ на стадии	Процент квартир в продаже
0	подготовка исходно-разрешительной документации	100
I	освоение площадки, начало фундаментальных работ	95
II	цоколь, возведение до 2-го этажа	85
III	активное возведение стен выше 2-го этажа	65
IV	внутренние работы	25
V	дом сдан	5

Таким образом,

$$C_{\text{ср}} = \frac{\sum C_{\text{ср.уд.д.}} \times (S_{\text{д.}} \times K_{\text{с.}})}{\sum S_{\text{д.}} \times K_{\text{с.}}}.$$

Приложение 2. Классификация вторичного рынка жилья г.Ижевска по качеству

Вторичный рынок жилья г.Ижевска в основе своей представлен следующими типами жилых домов:

<i>№ п/п</i>	<i>Тип</i>	<i>Типовые площади квартир</i>
1.	Ветхое жилье (деревянные дома)	1-комн.: 25-40/15-30 2-комн.: 30-55/20-30 3-комн.: 35-50/30-40
2.	Кирпичные малоэтажные дома (1-2 этажа)	1-комн.: 30/17; 32/22 2-комн.: 40/29; 47/34; 58/36 3-комн.: 50/36; 58/46; 80/55
3.	«Малосемейки» (кирпичные дома 9 этажей)	1-комн.: 20/11; 28/13; 36/19 2-комн.: 40/24
4.	«Гостинки» (кирпичные дома 5 этажей)	1-комн.: 13/8; 18/13 2-комн.: 24/18
5.	Кирпичные дома 3-5 этажей («хрущевки», дома сталинской постройки)	1-комн.: 29/16; 30/17 2-комн.: 44/26 3-комн.: 54/37 4-комн.: 60/44
6.	«Хрущевки» – 335 серия (панельные дома 4-5 этажей)	1-комн.: 30/16; 31/17 2-комн.: 42/26; 44/26; 48/28 3-комн.: 50/35; 57/37; 62/40 4-комн.: 60/44
7.	«Серая» панель – 467 серия (панельные дома 9 этажей)	1-комн.: 29/16 2-комн.: 44/26 3-комн.: 54/37 4-комн.: 60/44
8.	Кирпичные и панельные дома улучшенной планировки (83 и 85 серии) – 9-16 этажей	1-комн.: 36/18 2-комн.: 50/30 3-комн.: 66/42 4-комн.: 78/52
9.	Дома современной постройки (нестандартные, индивидуальные проекты) – 6-16 этажей	1-комн.: 35-45/15-25 2-комн.: 50-100/30-60 3-комн.: 50-150/35-90 4-комн.: 80-180/50-120

Приложение 3. Обзор Интернет-публикаций, посвященных рынку жилой недвижимости и строительству жилья в г.Ижевске, за декабрь 2008 г.

Business Class, 1 декабря

<http://www.udm.business-class.ru/economics/details/?id=1320>

Раньше, чем кризис

Директор Центра недвижимости «Мегаполис», президент Республиканской Ассоциации риэлторов Ольга Морозова рассказала в интервью «bc» о влиянии мирового финансового кризиса на республиканский рынок риэлторских услуг и о прогнозе цен на недвижимость.

Ольга Владимировна, как кризис сказался на рынке недвижимости Удмуртии и Ижевска в частности?

– Честно говоря, я ожидала худшего, и прежде всего по причине психологического, информационного влияния на людей, но по октябрьской статистике количество сделок с куплей–продажей недвижимости не уменьшилось, даже несколько увеличилось.

Надо сказать, что Удмуртия – особый регион. Если в большинстве городов России за первые шесть месяцев года цены на жилье выросли на 20–40%, то у нас они оставались на одном уровне. Более того, как показывает наш анализ, очень часто рыночные законы в республике не работают. К примеру, в Можге по некоторым предлагаемым объектам цены выше, чем в Ижевске. Если в Америке 70% населения участвует в ипотеке, то у нас, в России, этот показатель составляет 8–12%, поэтому кризис ликвидности для Америки – катастрофа. Сейчас в Удмуртии от участия в ипотеке откололись не более 3–5%, и то в основном те, кто брали кредиты по «липовым» справкам, но это не критический показатель.

Некоторые из крупных федеральных риэлторских агентств приостановили свою деятельность либо вовсе закрылись. Какие шаги вы предпринимаете, чтобы максимально нивелировать влияние кризиса на отрасль?

– Кризис четко показывает, кто может, а кто нет существовать в дальнейшем, поэтому сегодня в республике на рынке риэлторских услуг идет естественный отбор.

Многие риэлторские агентства действительно закрылись, поскольку в условиях кризиса люди стали более осторожными, больше внимания стали уделять репутации и профессионализму агентства, поэтому у сомнительных компаний произошел отток клиентов. Количество рекламодателей в местных специализированных изданиях уменьшилось, что в том числе указывает и на сокращение их числа.

Между тем республиканский рынок недвижимости уже два года стагнирует. На местном рынке много непрофессионалов, которые не умеют анализировать ситуацию, что в нашем деле самое важное. На растущем рынке работать легко, на стагнирующем – сложно. Поэтому «чистка» в наших рядах началась еще в период стагнации, а с наступлением кризиса процесс отсева менее грамотных специалистов просто ускорился. Сейчас выигрывают только профессионалы, так как все равно придется менять подход к клиенту, выстраивать новые техники продаж, повышать качество работы персонала, продвигать услуги. Однако многие не желают тратить на это силы, ссылаясь на экономию средств в условиях кризиса. Недавно мы организовали семинар с участием специалистов «Риэлт Академии» (г. Москва) по работе риэлторов в условиях стагнации, однако 70% среди присутствующих были наши сотрудники, так как мало кто решился вложить деньги в учебу.

Ваши прогнозы относительно влияния кризиса на строительную сферу региона.

– Строительная отрасль однозначно пострадает, но я считаю, что в Ижевске естественный отбор на этом рынке произошел еще до кризиса. В первую очередь это коснулось инорегиональных компаний. Но те, кто сегодня стабильно работает на рынке, в состоянии пережить кризис, выдать нормальный результат клиентам. Я не вижу компаний, которые могут разориться, – основные игроки достаточно устойчивы. Но, безусловно, теперь им придется тратить больше сил, делать более гибкую политику продаж, чтобы привлечь покупателей.

В Ижевске произошел некий ценовой перекосяк: если раньше, в 1995–2003 годах, на начальной стадии строительства жилье действительно стоило дешевле, то потом разница между стадиями строительства практически исчезла. Раньше мы очень активно переселяли людей, скажем из 2–комнатной квартиры в 3–комнатную в строящемся доме, поскольку стоимость жилплощади практически была одинаковой. Те, кто был готов рисковать, шел на расширение жилья, другие покупали квартиры на завершающей стадии строительства. В последнее время строители своей ценовой по-

литикой сами подорвали такой интерес покупателей. Теперь просто повышать цены бессмысленно, нужно думать, как продать покупателю существующий продукт. Выиграют те фирмы, которые предложат обоснованные цены и скорректируют систему гарантий по страхованию и предпочтениям.

Многие заявляют о том, что продать квартиру сегодня стало очень сложно, вплоть до того, что сдача жилья в аренду становится вынужденной мерой...

– По реальным ценам сделки идут. А если клиент назначает необоснованную цену, тогда, конечно, продать сложно. Здесь задача риэлтора, как посредника в сделках с недвижимостью, грамотно объяснить это продавцу.

Насколько серьезно кризис повлиял на сотрудничество банков и риэлторов?

– До кризиса мы достаточно стабильно работали с рядом банков на весьма выгодных условиях. Это естественно – если ты отстаиваешь интересы клиента, ты должен обеспечить ему максимальную финансовую выгоду. Сейчас преференции остались, но в условиях сложившейся финансовой ситуации они уже не настолько актуальны, поскольку теперь мы выбираем не тот банк, который, скажем, предлагает меньшую процентную ставку по ипотеке, а вообще дает кредит, который удовлетворяют представленные нами справки. При этом есть люди, настолько напуганные кризисом ликвидности, готовые брать ипотеку под 40% либо приобрести плохой дом, лишь бы получить кредит. Не надо паниковать и совершать подобного рода ущербные сделки! Недвижимость никуда не денется, а ситуация с выдачей кредитов через какое-то время успокоится. Уверена, что и государство повлияет на ситуацию. А иначе какой смысл создавать продукт, которым нет возможности пользоваться?

Цены на коммерческую, торговую недвижимость претерпели изменения под воздействием тяжелой экономической ситуации?

– Покупатели и продавцы коммерческой недвижимости – это люди, наиболее зависимые от финансового кризиса. Поэтому многие пока заняли выжидательную позицию, приостановив свои планы по расширению бизнеса либо освоению нового. Но все понимают, что это временное явление. Думаю, цены существенно не изменятся, особенно по торговым площадям, базам, складам. Возможно лишь некоторое снижение цен на офисные помещения внутриквартального расположения.

Вам известны случаи, когда инорегиональные бизнесмены, намеревавшиеся прийти в наш регион, сегодня отказались от открытия предприятий и, соответственно, покупки или аренды недвижимости?

– Да. С лета мы вели переговоры с голландским предприятием, с московскими сетевыми компаниями, некоторые банки хотели расширяться. Сейчас сотрудничество с ними приостановлено.

Вы полагаете, цены на жилую недвижимость в ближайшее время снизятся?

– Поскольку в течение года цены не росли, то и ожидать снижения, особенно в сегменте эконом-класса, не стоит: ниже уже некуда. Не нужно сравнивать со столичным рынком, где рост цен составил почти 40% и можно надеяться на спад. Возможно, небольшое снижение по продажам в сегменте класса Premium.

Какие действия в отношении своей или желаемой недвижимости можно и нужно предпринимать сейчас в Удмуртии, во время кризиса?

– Некоторые люди, в страхе потерять свои сбережения, сняли деньги со счетов и вкладывают в недвижимость. Это правильно. Это хорошее сбережение, с учетом того, что цены на недвижимость в нашем регионе стабильные.

Результаты опроса населения страны показали – 47% по-прежнему считают, что деньги нужно держать в недвижимости. Если прогнозы по колебаниям валютных котировок не ясны, то цены по недвижимости в регионе уже достигли своего минимального предела и снижаться вряд ли будут, они могут только расти вместе с инфляцией. Недвижимость можно сдавать в аренду, которая продолжает дорожать, так как в Ижевске спрос на аренду намного выше предложения. Если раньше хорошо отремонтированную квартиру в центре можно было снять за 10–12 тысяч рублей, то сейчас уже идут предложения до 20 тысяч. Поэтому покупать недвижимость и сдавать в аренду остается выгодным.

Еще отмечу, что на нашем провинциальном рынке квартир в «чистой продаже» мало, 80% – альтернативные сделки. Этот сегмент рынка как работал, так и будет продолжать работать.

Интерфакс, 4 декабря

<http://www.interfax.ru/realty/realtyinf.asp?id=49517&sec=1461>

Ситуацию в жилищном строительстве улучшит создание инфраструктуры за счет бюджета – министр строительства Удмуртии

Ижевск. 4 декабря. ИНТЕРФАКС-ПОВОЛЖЬЕ - Министр строительства, архитектуры и жилищной политики Удмуртии Александр Ходырев считает, что улучшить ситуацию в сфере жилищного строительства региона возможно, если для застройщиков за счет бюджета будет создаваться коммунальная инфраструктура, а также сохраниться кредитование покупателей жилья.

"Если говорить о жилищном строительстве, то в первую очередь мы должны направить свои усилия в двух направлениях", - сказал А.Ходырев на заседании экспертного совета по разработке Стратегии социально экономического развития Удмуртии до 2025 года.

"Первое - развитие инфраструктуры, то есть помочь нашим будущим застройщикам удешевить квадратный метр, подготовив им площадки. Тогда застройщик будет тратить свои средства на само строительство и тем самым снизит стоимость строительства за счет бюджетных вливаний", - отметил министр.

По его мнению, второе важное направление - это сохранение жилищного кредитования, в том числе и льготного.

"Второе направление, и это обязательно надо сохранить, - кредитование, в том числе и льготное кредитование. То есть надо дать возможность потребителям, людям получить приемлемые для их кармана кредиты, которые можно унести на стройку", - сказал А.Ходырев.

Он отметил, что необходима также помощь со стороны правительства РФ, которая должна быть направлена на активизацию работы федерального агентства по выкупу закладных.

"Ведь эти ресурсы можно было бы направить на рынок в виде конкретных ресурсов", - подчеркнул министр.

"Вот основные проблемы, решение которых может дать эффект". - резюмировал А.Ходырев.

Business Class, 8 декабря

<http://www.udm.business-class.su/economics/details/?id=1335>

Технологии успеха

Второй год подряд в Удмуртии объемы ввода жилья значительно увеличиваются в июне и сентябре. Этой зимой спад объемов сдачи может стать еще более заметным.

Эксперты «вс» приходят к выводу, что эта зима может стать для удмуртского строительного рынка периодом застоя. Статистика показывает, что в республике ежегодно объемы жилья заметно увеличиваются в июне и сентябре (см. таблицу), а этой зимой строительные планы может скорректировать еще и финансовый кризис.

За 9 месяцев текущего года введено 2027 зданий жилого и нежилого назначения общим строительным объемом 1468,9 тысячи куб. м, из него на жилье приходится 1260,8 тысячи куб. м (86%). По данным Удмуртстата, общая площадь введенных зданий составила 393,7 тысячи кв. м (87% приходится на жилье). За отчетный период в республике сдано 284,4 тысячи кв. м общей площади жилых домов, что на 8,5% больше, чем в январе–сентябре 2007 года. При этом структура вводимого жилья по строительным технологиям распределяется следующим образом. По данным «вс», панельное строительство не пользуется популярностью у местных компаний. Последний панельный дом сдан в 2006 на Воткинском шоссе (УССТ №6). В 2007 году больше всего объектов было сдано из кирпича. Например, если смотреть по крупнейшим застройщикам, то «КОМОС–Строй» сдал 2 объекта из кирпича и один дом из монолита, «Римский квадрат» – 2 дома из кирпича, «Столица» – 1 кирпичный, «Талан» – 1 монолитно–кирпичный, УССТ №6 – 1 кирпичный, «Вертикаль» – 1 кирпичный. Чуть меньшей популярностью пользовалась монолитная технология строительства. Например, по одному объекту сдали «АСПЭК» и «КОМОС–Строй». Определить, насколько технология строительства влияет на конечную стоимость объекта, достаточно сложно. Как правило, самым дорогим оказывается дом из кирпича, чуть дешевле – монолит, далее – панели. Отметим, что, по данным Удмуртстата, за 9 месяцев текущего года цена на кирпич выросла на 5,8%, тогда как на бетон и цемент – всего в пределах 2%.

Всесезонные вопросы. Как пояснили «вс» в ООО «КОМОС–Строй», строительные планы обычно верстаются поквартально, соответственно, сроки сдачи объектов привязаны к концам квартала. В зимние же месяцы резких колебаний показателей ввода жилья не отмечается – цифры либо дер-

жаты на средних за год отметках, либо показывают наименьший по отношению к среднегодовому уровню рост. Специалисты склонны считать, что данная тенденция связана с достаточно высокими рисками ведения строительных работ в зимний период – этим объясняется отсутствие всплеска в конце первого и четвертого кварталов. По словам специалистов Инспекции государственного строительного надзора при Министерстве строительства, архитектуры и жилищной политики УР, выделить чисто зимние нарушения качества строительства сложно. «Мы проверяем уже готовое здание и порой выяснить, когда была положена та или иная плита, в какой месяц года, сложно да и по большому счету не нужно», – говорит Владимир Серов, первый заместитель начальника инспекции. По его словам, например, качество применяемых оконных блоков, особенно пластиковых, вызывает много нареканий у потребителей. «Механизм закрывания часто не работает или быстро выходит из строя. Из-за неправильной заделки монтажных швов возникают сквозняки, потери тепла, конденсат, – говорит эксперт, – эти нарушения выявляются круглогодично. Другое дело, что в зимние месяцы у строительных компаний выше риски». Как отмечает г-н Серов, зимой застройщики часто ограничивают погодные условия: «Например, промерзают плиты, или сильный снегопад мешает рабочему процессу», – поясняет он.

Не для нашей зимы. Виталий Девяткин, заместитель гендиректора «КОМОС Строя», в интервью «bc» рассказал, что рынком в последнее время были востребованы современные технологии каркасно-монолитного домостроения. По мнению эксперта, на сегодняшний момент монолитное домостроение составляет серьезную конкуренцию панельному. «Данная технология более экономична, позволяет в короткие сроки создать каркас дома и значительно уменьшает размер стройплощадки», – отметил Виталий Девяткин. Себестоимость монолитного строительства ниже традиционного на 20–30%, отмечают специалисты, за счет чего практически в 1,5 раза сокращаются сроки строительства. «К тому же при монолитном строительстве не бывает швов, благодаря чему повышаются показатели тепло- и звукоизоляции зданий», – добавил Виталий Девяткин. Среди недостатков монолитной технологии на первый план выходит проблема контроля над качеством ведения бетонных работ, поскольку вести его приходится непосредственно на строительной площадке. Есть проблемы с нарушением режима прогрева конструкций, который может привести к снижению прочностных характеристик строений. Последний фактор особенно важен в зимний период. Среди недостатков данной технологии называются и постоянно растущие цены на цемент, бетон. Как сказал в интервью «bc» Валерий Рейтенбах, заместитель директора по строительству СФ «Римский квадрат», он не считает монолитное строительство удачной технологией. «У нас был опыт монолитного строительства в 2001 году, – говорит г-н Рейтенбах, – учитывая, что время строительства совпало с осенне-зимним периодом, мы столкнулись с дополнительными затратами по прогреву бетона, по вынужденным простоям, когда при температуре ниже 25 градусов укладывать бетон нельзя. Отсюда был сделан вывод, что наша климатическая зона не для монолитного строительства». По мнению эксперта, для Турции, откуда, собственно, и пришла техника монолитного строительства, самый подходящий способ, но не для России и Удмуртии в частности.

Не главный фактор. Марат Касимов, начальник отдела рекламы ООО «Комос-Строй», в интервью «bc» сказал: «Вообще группа компаний «Комос-Строй» сосредоточена в основном на девелоперских функциях, в первую очередь – на функциях заказчика строительства и агента по заключению договоров долевого участия. Выбор технологии строительства определяется работой команды, состоящей из сотрудников проектной и генподрядной организации, и координируется заказчиком строительства». Подобная схема организации работ позволяет, по словам эксперта, не заикливаться на одной технологии, определять специфику технологий исходя из особенностей участка строительства. «Мы активно применяем монолитную технологию и технологию сборной железобетонной конструкции, – говорит г-н Касимов, – среди наших перспективных проектов есть и панельные, и чисто кирпичные дома».

Говоря о плюсах и минусах использования тех или иных технологий в зимние месяцы, специалисты все же отмечают, что выбор напрямую не зависит от фактора сезонности. «Нельзя же летом строить дом по монолитной технологии, а зимой тот же самый дом – по панельной, – говорит Марат Касимов, – все технологии имеют свои сезонные особенности, они так или иначе учитываются. Например, на морозе бетон требует больше времени для набора проектной прочности, в связи с этим при возведении монолитной конструкции в зимний период применяются специальные присадки и средства обогрева». Стоит понимать, что дополнительные манипуляции требуют дополнительных финансовых вливаний. Последний фактор в условиях кризисной ситуации может стать камнем преткновения для некоторых застройщиков. Напомним, что строительные компании Ижевска официальных заявлений о замораживании проектов в связи с финансовым кризисом не делали. Но, по мнению заместителя главы Администрации Ижевска Валерия Грахова, кризис все-таки вытеснит со

строительного рынка Ижевска ряд компаний. В их числе он назвал ОАО «Химстрой» и ЗАО «Экспресс». Валерий Грахов также добавил: «Некоторые компании уже пересмотрели темпы ввода жилья в связи со снизившимся спросом со стороны населения». Назвать компании, откладывающие ввод жилья, г-н Грахов отказался. По его словам, на плановых объемах ввода жилья на 2008 год это не отразится, поскольку речь идет о компаниях, планировавших сдать объекты в 2009–2010 гг. Напомним, что по плану объем введенного в эксплуатацию жилья в 2008 году должен составить 240 кв. метров. «Текущая ситуация на рынке открывает для нас ряд перспектив, – говорит Марат Касимов. – В первую очередь, с рынка начали уходить застройщики, не диверсифицированные по видам деятельности, не обладающие внутренними источниками финансирования и не имеющие возможностей для привлечения банковского финансирования». Как стало известно «bc», в данный момент «КОМОС–Строй» рассматривает возможность приобретения ряда земельных активов, предложенных подобными предприятиями. «Сейчас компания ощутила меры поддержки строительной отрасли со стороны государства: мы участвуем в ряде тендеров, объявленных различными ведомствами для нужд расселения сотрудников бюджетной сферы, – заметил также эксперт. В–третьих, в связи с планами многих застройщиков по сворачиванию перспективных объектов мы прогнозируем существенный дефицит предложения жилья доступного и бизнес– классов в перспективе 3–4 кварталов следующего года. В связи с этим мы начали строительство первого и второго домов жилого комплекса «Парковый» и еще одного дома в Первомайском районе. Все текущие проекты строятся в нормальном режиме, большинство с опережением проектных сроков.

Отметим, что в первую очередь технология строительства определяется спецификой участка. Например, монолит обеспечивает множество возможностей по перепланировке помещений, поэтому он оказался востребованным в строительстве жилья премиум–класса в центре города. Панельное домостроение имеет преимущество в скорости строительства: современное 16–этажное здание можно возвести буквально за два квартала. Это преимущество важно при микрорайонной застройке жилья доступного класса. Технология сборного железобетонного каркаса сочетает преимущества скорости строительства панельной технологии и экологичность кирпичной кладки. Таким образом, сезонный фактор не является решающим в выборе технологии. Скорее, все–таки, технология сравнится фактором, определяющим плановый срок сдачи объекта.

Справка «bc»

По виду деятельности «Строительство» в январе–октябре 2008 г. выполнено подрядных работ с учетом досчета на малые предприятия и неформальную деятельность на 17527 млн рублей (101% к январю–октябрю 2007 г.), из них крупными и средними предприятиями – на 11303,4 млн рублей (91%). Общий объем работ, выполненный строительными организациями, включая непрофильные работы и услуги, составил 13162 млн рублей. Доля работ нестроительного характера в январе–октябре 2008 г. составила 14%.

Кроме того, организациями различных видов деятельности в январе–октябре 2008 г. выполнено хозяйственным способом строительно–монтажных работ на 224,5 млн рублей, что на 3% меньше уровня прошлого года.

В январе–октябре 2008 г. инвестиции в основной капитал (включая досчет на малые предприятия и неформальную деятельность), по оценке, составили 39024 млн рублей и увеличились по сравнению с январем–октябрем 2007 г. на 5%.

За отчетный период в республике сдано 305,0 тыс. кв. м общей площади жилых домов, что на 5,5% больше, чем в январе–октябре 2007 года. Индивидуальными застройщиками введено 250,6 тыс. кв. м жилых домов (107% к уровню прошлого года), что составило 82% от общего ввода по республике.

Business Class, 8 декабря

<http://www.udm.business-class.su/economics/details/?id=1336>

Загородный спрос

По оценкам экспертов, более 13% покупателей жилой недвижимости в Удмуртии готовы выбрать загородный коттедж. Однако из–за кризиса некоторые местные застройщики могут заморозить реализацию коттеджных проектов.

СК «Талан» приступила к строительству клубного поселка «Европа», расположенного в 9 км от Ижевска. Общая концепция поселка была разработана аналитическим консалтинговым центром «Миэль» (Москва). Все проекты домов созданы в едином архитектурном ансамбле в европейском стиле. Строительство будет идти в три очереди, сдача в эксплуатацию 1 очереди строительства,

состоящей из 60 домов, намечена на 4 квартал 2009 года. Несмотря на сложную мировую финансово-экономическую ситуацию, в компании намерены реализовать данный проект.

Спрос на готовое. «На данный момент в проект уже вложены собственные средства – порядка 100 млн рублей. Объем инвестиций увеличится, в том числе за счет средств компании и клиентов, а его конечная величина будет зависеть от темпов строительства», – рассказал в интервью «bc» Юрий Захаров, руководитель проекта.

«Сейчас реализация любого девелоперского проекта зависит в первую очередь либо от наличия у застройщика довольно большого запаса собственных денежных средств, либо от доступа к банковскому финансированию. По нашим подсчетам, начальный этап строительства коттеджного поселка в республике требует единовременного привлечения порядка 450–500 млн рублей», – говорит Марат Касимов, маркетолог ООО «Комос-Строй».

По мнению эксперта, строительство с расчетом на привлечение исключительно средств долевыми инвесторами в текущей ситуации неоправданно: «Если таковые вложения на момент привлечения средств простых дольщиков не сделаны – это большой риск. В первую очередь риски несет дольщик».

Маркетолог ООО «АСПЭК–

Домстрой» Антон Зайцев считает, что «в условиях финансового кризиса неизвестно, каким образом будет вести себя спрос на жилье». По его словам, наиболее высокий спрос сегодня находится в сегменте доступного жилья. «Сегодня перед выводом новых объектов нужно четко понимать, на какую аудиторию направлен этот проект и покупательское поведение этой аудитории. Если есть уверенность в том, что дома будут реализованы и есть финансовые ресурсы для строительства поселка, то проект можно назвать удачным, хотя в сложившейся ситуации на рынке сложно оценить потребность населения в таком жилье», – отметил эксперт.

По оценкам Юрия Захарова, 13% потенциальных покупателей жилья в Удмуртии ориентированы на загородные дома. «Часть из них вынуждены покупать квартиры, потому что адекватного предложения на рынке загородных домов сегодня нет». По его словам, до последнего времени было выгоднее строить многоэтажные дома, норма доходности с них была выше, поэтому многие застройщики даже не смотрели в сторону загородной недвижимости: «Это более хлопотно и менее доходно. Однако сейчас ситуация несколько изменилась. Во-первых, резко увеличилась конкуренция на строительном рынке. Во-вторых, разразился кризис, из-за которого объемы ипотечных кредитов резко сократились». По мнению эксперта, банки требуют высокую стадию готовности объекта, поэтому значительная часть жилых объектов Ижевска, находящихся на стадии строительства, лишены возможности финансирования за счет ипотеки. «Это резко уменьшило платежеспособный спрос на многоэтажные дома. В нашем случае банк будет выдавать кредит сразу, как будет построена основа дома», – отмечает г-н Захаров.

По словам Елены Николаевой, президента Национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства (НАМИКС), кризис будет способствовать тому, что на первый план выйдет экономсегмент малоэтажного жилья. «Как тренд можно зафиксировать то, что люди все больше склоняются к функциональности, комфортности жилья, соответствию цены и качества», – сказала она в интервью «bc».

Оставшаяся пятерка. По словам экспертов, направление коттеджного строительства достаточно популярно в соседних регионах. «Первый поселок элитного класса «Лукоморье» был полностью реализован еще в период строительства. По поселкам «Деревня Демидково», «Ермаки», «Лесная сказка» реализация идет, хотя и не такими быстрыми темпами, как в случае с первым поселком, поскольку в сегменте появилась конкуренция», – сообщила в интервью «bc» Регина Давлетшина, руководитель аналитического центра корпорации «Перспектива» (Пермь). А по словам Натальи Хмельницкой, директора департамента крупных земельных участков Агентства развития и исследований в недвижимости (Санкт-Петербург), до разгара кризиса в Санкт-Петербурге не менее 50% всех покупателей жилой недвижимости останавливали свой выбор на коттеджах, особенно расположенных недалеко от города.

Как отмечают эксперты, строительство организованных коттеджных поселков в Ижевске на данный момент еще не получило должного развития. «Наиболее востребованные форматы, на мой взгляд, это поселки премиум-класса с развитой инфраструктурой, а также поселки дачного типа, с домами, выполненными из природных, экологичных материалов», – отмечает Марат Касимов.

По оценкам Юрия Захарова, в ближайшие пять лет первые пять поселков в Удмуртии будут построены. При этом эксперт добавил, что несколько местных застройщиков сегодня готовы построить по 1–2 поселка, но многие из них проекты заморозили из-за возникших проблем с оборотными средствами. В то же время кризис сопровождается удешевлением стройматериалов, поэтому экс-

перты не исключают, что цена на коттеджи может упасть в ближайшее время. Как серьезно, пока никто прогнозировать не готов.

Business Class, 8 декабря

<http://www.udm.business-class.su/economics/details/?id=1339>

Дом раздора

Заказчик и подрядчик одного из самых известных ижевских долгостроев предъявляют друг другу многомиллионные претензии, а дольщики готовы начать новую серию судебных процессов, если не получат квартиры к Новому году.

Жилой одноподъездный дом по адресу г. Ижевск, ул. Пушкинская, 114, стал очередным «яблоком раздора» между заказчиком и подрядчиком, а жильцы, участники долевого строительства, – заложниками конфликта. Все стороны пишут друг на друга судебные иски, а заказчик называет новые сроки сдачи дома.

В начале. Дом №114 на улице Пушкинской – «рекордсмен» по срокам сдачи. По договору он должен был быть сдан в четвертом квартале 2006 года. Строился с участием частных инвесторов – будущих владельцев квартир, на паритетных условиях: 50% средств привлекалось от дольщиков, 50% – от заказчика, Управления городского строительства Администрации г. Ижевска, и подрядчика, инвестиционно–строительного предприятия «Нива». Более ста дольщиков вложили свои деньги в застройку дома.

Начиналась стройка зимой 2005 года. По документам, тогда один квадратный метр продавался дольщикам по 13–19 тысяч рублей. Сегодня стоимость 1 кв. м в этом доме – 40 тысяч рублей. Благодаря этой разнице некоторые несостоявшиеся жильцы возвращают сейчас через суды почти половину стоимости своей квартиры – в виде пеней за неустойку. «Я перекупила свою 2–комнатную квартиру в этом доме в начале текущего года, – рассказывает Алена Михайлова, владелица квартиры в недостроенном доме. – Бывший владелец, видимо, поспешил избавиться от такого жилья, которое, неизвестно, будет ли вообще когда–нибудь построено. А я о конфликте между застройщиком и подрядчиком ничего не знала. Строители меня уверяли: дом вот–вот будет сдан».

Судебные процессы по дому №114 идут регулярно. Один из последних – признание фирмы–подрядчика банкротом. Определение Арбитражного суда УР от 28.10.2008 г.: «Принять заявление ООО «Инвестиционно–строительное предприятие «Нива» о признании его банкротом, ввести по отношению к нему процедуру банкротства – наблюдение, и утвердить внешнего управляющего».

«Вынужденное» банкротство. «По договору финансировать строительство должны обе стороны – и заказчик, Горстрой, и подрядчик. К концу 2006 года, когда дом должен был быть сдан, заказчик прекратил финансирование, и наша компания вложила сверх своей доли не один десяток миллионов в эту стройку. Для нас это был убыточный объект», – рассказал в интервью «bc» Владимир Запольских, бывший директор инвестиционно–строительного предприятия «Нива», которое выступало подрядчиком объекта.

По заверениям бывшего руководства фирмы–подрядчика, заказчик, Горстрой, – истинный виновник сложившейся ситуации. Из–за его финансовой несостоятельности жилой дом стоял недостроенным два года сверх срока. Росли цены на стройматериалы, тарифы на электроэнергию и транспортные перевозки, и денег, которые в свое время вложили дольщики, не хватало для завершения стройки. В итоге компания–подрядчик сменила руководство. В сентябре на собрании учредителей ИСЦ «Нива» был избран новый директор – Ильдар Мавлатдинов. Почти сразу после своего назначения он подал иск в Арбитражный суд Удмуртии. «Я был вынужден подать иск в суд о признании предприятия банкротом. Оно не могло отвечать по своим финансовым обязательствам, а завершать строительство требовалось в кратчайшие сроки. 28 октября наше предприятие признано судом банкротом, и введено внешнее управление», – сказал г–н Мавлатдинов.

По словам Григория Лихачева, юриста компании «Нива», признанной банкротом, сейчас готовятся судебные иски к заказчику – Управлению городского строительства Администрации г.Ижевска. «Горстрой предъявляет к нам совершенно необоснованные требования, – взыскать 13 млн рублей, якобы вложенных в 2002 году Горстроем в кладку фундамента. Но эта сумма никакими документами не подтверждена. Мы, в свою очередь, тоже готовим судебные иски о взыскании с заказчика строительства сумм, затраченных подрядчиком сверх договорных обязательств». Сейчас юристы поднимают документы и сметы за все годы строительства, чтобы обозначить итоговую сумму долга. Приведу пример по одному из фактов: компания «Нива» предъявила Горстрою сметные документы о затратах, вложенных «Нивой» в строительство сверх своих договорных обязательств, т.е.

фактически за Горстрой. Это 4 млн рублей. Со стороны Горстроя никакой реакции на это требование не последовало, и мы будем отстаивать свои интересы в суде».

По словам Владимира Запольских, Горстрой не представил «Ниве» проект закладки фундамента – ни тогда, когда он закладывался, ни сейчас. Поэтому иск на 13 млн рублей – Запольских считает необоснованным. «Мало того, нам пришлось еще и переделывать этот фундамент за свой счет, потому что он был выполнен с нарушением технических норм, и его бы не приняла госкомиссия при сдаче дома в эксплуатацию. К тому же, в 2002 году строительство фундамента одноподъездного дома никак не могло стоить 13 млн рублей. Для сравнения: в 2008 году, еще будучи директором компании «Нива», я начал строительство 7–подъездного дома, его фундамент обошелся в 12,5 млн рублей, и это в существующих ценах», – добавил эксперт.

Заместитель начальника Управления городского строительства Администрации г. Ижевска Сергей Кабанов утверждает, что дом будет сдан в эксплуатацию в конце 2008 года: «Мы будем обращаться в суд с иском к «Ниве», но строительство от этого не пострадает».

По информации «bc», Горстрой действительно заканчивает строительство и отделку дома. Уже подано тепло, запущена система водоснабжения, подключено электричество. У заказчика остается три недели, чтобы завершить остальные подготовительные работы.

Business Class, 8 декабря

<http://www.udm.business-class.ru/economics/details/?id=1340>

Шанс на выселение

Банки Удмуртии заявляют о росте неплатежей по ипотечным кредитам. Самым злостным неплательщиком грозит изъятие собственности через суд.

Банки Удмуртии один за другим прекращают выдачу ипотечных кредитов. Другие поднимают ставки и ужесточают требования к заемщикам. Основная причина – резкое увеличение случаев неплатежей по займам.

По осени считают. За три года активного развития ипотеки банки пришли к сплоченной политике кредитования: одновременно снижали ставки, по схожему сценарию меняли условия и схемы выдачи займов. Еще летом этого года средняя ставка по кредиту в банках Удмуртии была 11,5%. По оценкам «Ипотечной корпорации Удмуртской Республики», на начало ноября население республики имело займов по ипотеке почти на 6 млрд рублей.

Несмотря на повышение доступности таких кредитов, банки соблюдали основные требования проверки клиента на финансовую прочность. До сих пор внимание на стабильность экономической ситуации в тех отраслях, в которых трудятся заемщики, не обращали. А осенью этого года, с ознаменованием кризиса, многие банки столкнулись с неплатежами добросовестных заемщиков. «Наблюдается тенденция роста неплатежей по ипотечным кредитам, – рассказал в интервью «bc» Ильдар Сахратов, заместитель управляющего филиала ОАО «УралСиб» в Ижевске. – Среди причин превалирует задержка зарплаты заемщикам. Случаев увольнения с работы среди наших клиентов пока не встречалось. Мы стараемся войти в их положение, подходим к каждому индивидуально. Можем пойти на реструктуризацию долга, – пролонгировать договор до максимального срока по продукту, а также приостановить начисление штрафов и пени за просрочку. Кроме того, можем установить отсрочку по уплате основного долга. Но эти механизмы мы применяем только по отношению к добросовестным плательщикам».

Увеличение фактов неплатежей по ипотечным кредитам началось с ноября. Банки еще только подсчитывают убытки и готовятся к тому, что процесс может обрести массовый характер. Но, как говорят сами банкиры, ситуацией в экономике воспользуются, прежде всего, недобросовестные плательщики, те, кто попадает под квалификацию «мошенник». «Те люди, которые оформляли кредит на ипотеку, как правило, на улучшение жилищных условий, но фактически брали его на другие цели», – поясняет Ильдар Сахратов. В ижевском филиале банка «УралСиб» таковых пока не более десяти. По всем вынесены судебные решения, как говорит г-н Сахратов, суд удовлетворил ходатайства банка по реализации имущества этих заемщиков в пользу кредитной организации. Если у заемщика нет иного ценного имущества, в счет продажи которого он сможет погасить долг перед банком, судебные приставы реализуют купленную на деньги банка квартиру.

Крайняя мера. Взыскание долга по оплате кредита – самая крайняя мера воздействия на неплательщиков, предусмотренная законодательством. Однако в реальности эта процедура бывает слишком затянута. «С момента подачи банком иска в суд о взыскании средств с заемщика и до конечного возврата долга может пройти от 6 до 12 месяцев, – комментирует Алексей Чунарев, руко-

водитель ЗАО «Региональное ипотечное агентство». – За это время цены на жилье могут существенно измениться, может поменяться и сама ситуация на рынке. Допустим, оценка рыночной стоимости квартиры была сделана в 2007 года, когда цены на жилье были достаточно высоки, и если сравнить сегодняшнюю цену на эту квартиру, то она может быть значительно ниже. По законодательству, квартира ответчика может быть реализована только с торгов, а кто сейчас купит это жилье с торгов, если предложение жилья на рынке и без того гораздо выше спроса?»

Скачок неплатежей по ипотечным кредитам аналитики прогнозируют и среди тех, кто покупал жилье с целью вложения средств. Риск для них при взыскании долга через суд – не потеря единственного жилья, а только потеря денег – квартира будет продана с торгов по гораздо меньшей цене, чем была куплена. По мнению Ильдара Сахратова, такие заемщики будут стараться любыми способами оттянуть процедуру взыскания через суд.

Алексей Чунарев уверен, что у банков нет реальных механизмов борьбы со злостными неплательщиками: «Единственная мера безопасности – тщательно «отсеивать» заемщиков на стадии оформления кредита».

По данным ижевского филиала банка «УралСиб», в Удмуртии осталось не более 5 банков, которые еще не отказались от выдачи ипотечных кредитов. Но условия настолько ужесточились, что количество желающих взять ипотеку сократилось в разы. «Мы вообще закрыли этот сектор кредитования, – рассказал в интервью «bc» Денис Мельчуков, экономист отдела сопровождения кредитов ОАО «Мобил-банк». – Еще в сентябре наш банк планировал объединиться с «БыстроБанком», а у них разработан достаточно большой пакет ипотечных предложений, поэтому оставлять еще и наши программы по ипотеке было нерезонно. Но два месяца назад сделка по объединению банков официально отменилась, и мы уже не стали возвращаться к ипотеке. Если раньше банки брали количеством заемщиков, то теперь, с увеличением ставок и ужесточением других условий кредитования, ипотека для большинства банков стала непривлекательным продуктом. Ведь количество желающих взять ипотечный заем, я уверен, сократилось в несколько раз».

По мнению Ильдара Сахратова, в Ижевске будущий год для ипотеки будет одним из самых провальными: «Сейчас вопрос не в том, «брать или не брать» ипотеку, а в том, «дадут или не дадут». Это подтверждает и Ольга Морозова, директор Центра недвижимости «Мегаполис». По ее словам, теперь риэлторы, работая над получением ипотеки для клиента, выбирают не тот банк, который, например, предлагает меньшую процентную ставку по займу, а вообще дает кредит, который удовлетворяют представленные стороной заемщика справки.

Комсомольская правда, 11 декабря

<http://kp.ru/online/news/176814/>

В Удмуртии "дольщиков" стало больше на треть

Более двух тысяч жителей республики вложились в строящееся жилье

Как сообщает управление Росрегистрации по республике, за 11 месяцев 2008 года в Удмуртии было зарегистрировано более двух тысяч договоров участия в долевом строительстве. Это на 31,69% больше показателя за тот же период прошлого года. При этом более 90% договоров – 1894 - приходится на Ижевск. Общий объем заключенных договоров ипотеки также вырос, но не на много. По сравнению с периодом с января по ноябрь прошлого года их количество увеличилось на 10,5% и составило 6730 (4561 из них – в Ижевске). Вместе с тем, жителями Удмуртии в этом году зарегистрировано меньше прав на жилые помещения и землю. По сравнению с прошлым годом эти показатели сократились на 28,7% и 11,65% соответственно и составили 80 203 и 46 723.

ТРК «Моя Удмуртия», 12 декабря

<http://www.myudm.ru/news/new/?id=19350>

В Правительстве Удмуртии обсудили ситуацию на рынке недвижимости и строительства

Правовые коллизии рынка жилья в Удмуртии — эту тему обсуждали участники круглого стола в Правительстве республики.

Провести обсуждения решила Общественная палата, поскольку сложилась довольно тревожная ситуация на рынке недвижимости и строительства. Членам палаты всё чаще приходится рассмат-

ривать жалобы на «чёрных» риэлторов. Пользуясь пробелами в знаниях гражданского и градостроительного кодексов они продают жильё фактически по «липовым» документам. Впоследствии доказать вину посредника просто невозможно. Поэтому, в первую очередь, самим покупателям нужно проще выражаясь, стать юристами — быть более внимательными, считает Антон Кудрин, заместитель председателя Комиссии по законности общественной палаты Ижевска.

Такого же мнения придерживается и главный архитектор Удмуртии Елена Чугуевская. Прежде чем купить жильё, нужно как можно больше получить информации о застройщике, узнать, если ли у него разрешение на строительство. И не заключать никаких предварительных договоров.

Комсомольская правда, 18 декабря

<http://kp.ru/online/news/179692/>

В Ижевске начали меньше строить

Из-за финансового кризиса многие стройки приостановились

Финансовый кризис больше всего ударил по строителям. По оценке министерства строительства УР, темпы строительства в Удмуртии в целом снизились на 15 процентов.

- В течение последних 3-х лет наблюдалось бурное развитие жилищного строительства и продолжалось до осени этого года. Из-за финансового кризиса ситуация изменилась, — говорит заместитель министра строительства Анатолий Кловзник.

Что будет со строителями дальше, пока не известно. Сейчас многие ижевские компании пытаются получить большие кредиты, чтобы продолжить строить.

Региональные бизнес-новости, 23 декабря

http://business-news.ru/novosti/novosti_kompanij/detail.htm?itemid=386436

Правительство сняло запрет на строительство "небоскреба" в Ижевске¹

Проект первого жилого "небоскреба", представленный на рынок компанией "Талан" летом 2008 года, прошел государственную межведомственную экспертизу с положительным заключением, говорится в сообщении компании.

Напомним, что ранее проект был заморожен, в связи с тем, что к жилому комплексу SkyHouse были предъявлены высокие требования всех согласовательных инстанций. Кроме того, в Главном Управлении архитектуры возник вопрос о силуэтности города и необходимости определения мест под высотное домостроение.

Для решения вопросов, связанных с целесообразностью и технической возможностью строительства высотных зданий в городе Ижевске, было проведено правительственное совещание во главе с Председателем Правительства УР Юрием Питкевичем. В числе докладчиков совещания были министр строительства, архитектуры и жилищной политики Александр Ходырев, главный архитектор Удмуртии Елена Чугуевская, главный инженер ООО "Институт "Удмуртгражданпроект" А. Кисляков, заместитель начальника ГУ МЧС РФ по УР Виктор Шепиль, председатель правления Удмуртской региональной организации "Союз архитекторов России" Р.Яковлева, директор ООО "Талан" Константин Макаров.

По результатам правительственного совещания было принято решение поддержать инициативу компании "Талан" по строительству зданий повышенной этажности до 25 этажей включительно.

Начало строительных работ планируется на II квартал 2009г., сразу после получения разрешения на строительство.

¹ См. также: ИА «Сусанин» (<http://susanin.udm.ru/news/2008/12/24/80770>).

ИА «Сусанин», 25 декабря

<http://susanin.udm.ru/news/2008/12/25/80849>

В Ижевске начнется строительство жилого дома для сотрудников МЧС

Ижевск. Удмуртия. В 2008 году Ижевск выделил Главному управлению МЧС России по Удмуртской Республике земельный участок под строительство жилого дома для сотрудников министерства. По словам начальника главного управления Петра Фомина, такая возможность представилась впервые за 15 лет. 10-этажный 100-квартирный жилой дом будет строиться в Устиновском районе Ижевска. МЧС России уже выделены деньги на проектирование дома. По планам он должен быть сдан уже в 2012 году. Сейчас в очереди на жилье в ГУ МЧС России по Удмуртии стоит 140 семей сотрудников МЧС. Через несколько лет первые 100 семей отпразднуют новоселье.