

# «Я глубоко убежден, как профессионал, что у нас нет никакой «затоварки», нет 3000 нераспроданных квартир. На рынке новостроек Омска – жесткий дефицит для города-миллионника»

*Рынок жилья в Омске: кризис спроса крепчает, новостройки «растут»*

**В** последнее время на рынке жилой недвижимости Омска обозначились противоречивые на первый взгляд тенденции. Во-первых, очевиден дефицит квартир в новостройках: около 1000 ofert – маловато для города-миллионника. Второе – несколько месяцев подряд наблюдается медленный, но стабильный рост цен на квартиры в новых домах. Однако при этом в городе сохраняется низкий спрос на жилье. Эту и другие актуальные черты омского рынка недвижимости обсудили его игроки 4 октября за круглым столом в редакции «Коммерческих вестей».

## Вторичка на «полке», первичка - растет

**Марат ИСАНГАЗИН**, главный редактор «КВ». Во время недавнего визита в Омск президента России одной из важнейших тем стало то, что в Омске сосредоточено более 3000 нераспроданных квартир. После этого губернатор Омской области собрал ведущих строителей региона для обсуждения проблем строительного сектора. Было сказано, что в I полугодии 2018 года сдача жилья даже по отношению к провалному в этом отношении 2017 году упала на 20%. Что все-таки сейчас происходит на рынке?

**Максим РЕПИН**, директор ГК «ОМЭКС». В 2017 году у нас еще было снижение и на первичном, и на вторичном рынке. Осенью 2017 года и зимой 2017-2018 годов дно у нас было пройдено. Больше снижения в Омске практически не было, и уже в 2018 году мы медленно где-то подрастаем и где-то стабилизируемся. На вторичном рынке – практически «ценовая полка» – ни вверх, ни вниз. А вот первичный рынок несколько месяцев подряд демонстрирует небольшие приросты в цене 1 кв. метра. То есть с точки зрения цен у нас стабильность. С 2016 года никакой значительной волатильности не происходит. Собственно, как и с инфляцией у нас в стране. Что касается ofert, то их объем на первичном рынке жилья Омска сегодня – 750-850. При этом цена примерно как и год назад – 40 600 рублей за 1 кв. метр. Но число ofert год назад составляло около 1400. То есть в показателе продаж новых квартир произошло снижение. Я глубоко убежден как профессионал, что у нас нет никакой «затоварки», нет 3000 нераспроданных квартир. На рынке новостроек Омска – жесткий дефицит для города-миллионника. Потому что у нас к сегодняшнему дню меньше реальных 1000 квартир, а ведь сюда входят и проблемные дома, и квартиры со сниженной ликвидностью – первые и последние этажи, не совсем удачное месторасположение.

**Вячеслав ГУРИНОВ**, директор ООО «НовоСтрой КИД риэлт». В феврале 2017 года, когда мы встречались в прошлый раз, звучала цифра 2500 – 3000 квартир. Сегодня мы на пять строительных компаний (ЗСЖБ-6, ГК «Стройбетон», ООО «Манрос-Нефтехим», ООО «Перспектива» и ООО «Сибградстрой Инвест». – **Прим. автора**) наберем около 1100 квартир. Давайте вспомним, как мы выходили из кризиса 2009 года. Мы уходили и уходили – до тех пор, пока не достигли серьезного дефицита по стройкам, после чего пошла господдержка по ипотеке. Но ставка по ипотеке сегодня и так ниже, чем была тогда по господдержке. Тогда было 11%, а сейчас средняя ставка в банках – 9%. И все бы хорошо, но народ-то не берет. Да, сумма кредита увеличилась. И это опять же исходит из того, что на первичном рынке складывается



Доля ипотеки в объемах продаж омских застройщиков составляет сегодня 70-80%

дефицит и застройщики потихоньку начинают поднимать ценник.

## Все дорожает, народ уезжает

**Светлана ДИНЕГИНА**, обозреватель «КВ». С чем это связано, если спрос по-прежнему остается низким?

**Вячеслав ГУРИНОВ**. Это происходит не оттого, что мы хотим нажиться, а потому, что мы считаем реальную инфляцию в стране, а не ту, которую нам хочет показать государство. Мы видим, насколько дорожают бензин и газ, материалы, пошлины на материалы, поставляемые из-за рубежа, – у нас разница по цене на один и тот же такой материал в закупках в августе и в сентябре достигает 15-20%. Застройщики просто вынуждены поднимать ценник, чтобы не уйти в минус. И второй момент – у нас нет никаких подвижек на вторичном рынке, который всегда давал толчок для приобретения жилья на первичном рынке. В итоге мы находимся в «плавающем» положении, как рынок, – то вверх, то вниз. Так, июль у нас был хороший, хотя он всегда считался провальным месяцем, а август оказался чуть похуже – он к июлю просел на 2-3%, хотя обычно был лучше. Потому что приезжали люди, в основном с Севера, чтобы купить квартиры для детей, которые поступают. И если углубляться, то проблема в том, что люди не хотят учиться в Омске. Если раньше мы могли ориентироваться на северян, которые посылали детей учиться в Омск и за счет этого вторичный рынок и аренда подрастали, то теперь такого нет. Все планируют куда-то уезжать – в Новосибирск, Екатеринбург, Москву, Санкт-Петербург и т.д. То же самое у нас и с рабочими местами, отток населения все так же идет.

**Владимир ГРИНЕВ**, директор ООО «Стройбетон-инвест. Самое обидное, что из Омска уезжают люди, которые обладают опытом, умением и знаниями. Которые могут и работать, и научить других. Прихо-

дится искать – наставников найти вообще тяжело. А если набирать тех, кто не умеет работать, это отразится на качестве.

**Марат ИСАНГАЗИН**. При этом государство сегодня ставит задачу строить больше...

**Вячеслав ГУРИНОВ**. Тут главный вопрос – для кого? Если надо построить 1, 2 или 3 млн. кв. метров жилья – это не проблема. Если надо – к 2019 году мы вместе можем построить даже 2 млн. квадратов, но кто их купит? Государство покупать не собирается. Тогда кто? У «Стройбетона» стоят коробки, которые он за 1,5-2 месяца может закончить и сдать, у меня тоже есть такие. Если объективно смотреть, в коробках на сегодня в городе стоит немало тысяч кв. метров. И их даже в рекламе нет. Их можно в момент сдать, но кому потом налоги платить за эти квартиры? А коммуналку? Плюс дома после сдачи надо обслуживать. Нет, лучше пусть они будут обнесены колючей проволокой, а потом окошки поставим, обои поклейим и все, можно продавать и заселять людей. В 2008-2009 годах мы так же остались с коробками, и весь 2009 год эти коробки продавали – причем не Омску, а Минобороны. Тогда мы и выжили за счет этой господдержки. В 2010 году у нас в городе тоже сложился дефицит. Так происходит и сейчас. Чтобы не было дефицита, надо покупать больше.

## Крен спроса в сторону «двушек»

**Светлана ДИНЕГИНА**. На какие объекты спрос сохраняется среди омичей?

**Вячеслав ГУРИНОВ**. В Омске есть клиент на любую квартиру, но их нет многократно. Грубо говоря, я сдал дом на 150 квартир. 90 из них я продал, а 60 квартир у меня стоят пустые. И я не могу сориентироваться по спросу. С нашим законодательством я не могу перед стройкой даже проект поменять, когда реально пойму, чего люди хотят. Потому что проект делается года за три до сдачи дома. Мы несколько раз

пытались экспериментировать, собирали отзывы, что люди хотят покупать, брали мнения риелторов на этот счет, проходило время, мы получали разрешения на строительство, проходила госэкспертиза, пока мы строим дом, пока мы его сдаем – проходит полтора года, и люди уже не хотят эти квартиры покупать, они хотят другие. То есть два года назад это был ликвид, а сегодня это уже частично неликвид, потому что рынок поменялся.

**Максим РЕПИН**. По статистике у нас еще год назад удельная цена на 1 кв. метр 1-комнатной квартиры была выше, чем 2-комнатной. А сегодня средняя цена квадрата в 2-комнатной квартире уже выше, чем в 1-комнатной. То есть на рынке возник платежеспособный спрос на «двушки».

**Александр ЗАВЬЯЛОВ**, директор по продажам ООО «МанросКонсалтинг»:

– В 2014-2015 годах спрос был на малогабаритное жилье. Но со временем, и здесь надо отдать должное банкам, ипотечная ставка стала опускаться, и та аудитория, которая покупала до этого 1-комнатные квартиры, теперь предпочитает 2-комнатные квартиры. Сейчас «двушки» пользуются хорошим спросом, но сколько это продлится? Если банки опять начнут поднимать ипотечные ставки, люди вернуться к малогабаритному жилью. Рынок – он циклический, и застройщику действительно очень тяжело угадать, с каким продуктом лучше выходить.

**Вячеслав ГУРИНОВ**. При этом есть такая проблема, как административные барьеры. Техусловия мы получаем по 3-4 месяца, потом проходим экспертизу – это еще в среднем 3 месяца с отработкой всех замечаний, потом идет сама стройка, у нас панельные дома, и на дом в среднем уходит год, а у кого монолитно-кирпичные – уже 2 года на дом уходит. И когда этот дом построен – в нем ничего уже переделать невозможно, потому что по нынешнему законодательству, даже если спрос поменялся, когда дом достроен до середины и наверху еще можно что-то поменять, – это

надо по новой весь круг согласований проходить и только потом продолжать строить.

**Владимир ГРИНЕВ.** Причем если строительство шло в рамках 214-ФЗ, то в проекте ничего вообще в принципе поменять не получится.

## Эти дорогие коммуникации

**Марат ИСАНГАЗИН.** Что касается подключения инженерных сетей, у застройщиков есть отработанная схема? На протяжении трех-четырех последних лет в АСИ (Агентство стратегических инициатив) говорят о том, что в Омской области проблемы в основном с количеством и сроками подключений к инженерным сетям. У нас эти проблемы как-то решаются?

**Владимир ГРИНЕВ.** Эти проблемы мы решаем своими силами. Когда возникли проблемы с теплом в микрорайоне Амурской-2, мы построили свою котельную и так вышли из положения. Мы можем построить и подстанцию, но выкопать колодцы на все дома и качать из них воду не можем. Есть проблемы, которые мы не можем решить в принципе.

**Вячеслав ГУРИНОВ.** Проблема тепла – решаема. Всегда есть варианты: если большой микрорайон – ставится котельная. Но, опять же, и с ТГК-11 проблем нет. Основные проблемы у нас с Водоканалом. Можно говорить напрямую: срок исполнения договора у них – год. Мы говорим на каждой встрече, что 35-40% себестоимости новостройки у нас – это инженерные сети. И это, в частности, то, что фактически принадлежит городу, области. Водоканал же сети у муниципалитета в аренду берет. Город не способен решить эту проблему – чтобы было дешевле. У наших энергетиков, у коммунальщиков – инвестпрограмма заключается не в том, чтобы что-то построить, всех подключить и так заработать деньги. Она заключается в том, чтобы поднять тарифы и на этом заработать. Мне как бизнесмену такая инвестпрограмма непонятна. Обычно надо что-то во что-то вложить, чтобы потом что-то получить.

**Марат ИСАНГАЗИН.** Это позиция в том числе и РЭК? Она же тарифы утверждает.

**Вячеслав ГУРИНОВ.** Это позиция и РЭК, и государства в целом. Из УФАС же ни к кому не пришли, не погрозили, не сказали, что это не инвестпрограмма.

## Рынок толкает ипотека

**Марат ИСАНГАЗИН.** Вернемся к банковскому сектору. Какова у вас сегодня доля ипотеки в сделках? 1,5 года назад это было около 70-80%, а у кого-то доходило и до 100%. Какие тенденции можно отметить в сфере ипотечного кредитования сейчас?

**Владимир ГРИНЕВ.** Ипотека непосредственно на наши объекты – порядка 60%. И около 15-20% – опосредованная ипотека, когда люди продали свое вторичное жилье посредством ипотечного кредита и полученные ипотечные деньги отдают нам.

**Александр ЗАВЬЯЛОВ.** Ипотека как была локомотивом, так и осталась. У нас доля ипотеки – 70-80%.

**Иван ЧАНЧИЛОВ,** руководитель группы по работе с партнерами, Банк ВТБ (ПАО). Что касается движения ставок, то в нашем банке пока все остается на прежнем уровне. Единственное, подключусь к вышесказанному – действительно, клиент меняется, меняется потребность. Если раньше был больше возрастной клиент, который брал меньшие по площади квартиры, то сейчас клиент помолодел и площадь квартир ему нужна большая. Если смотреть по выданным кредитам, то от общего объема выдачи ипотеки примерно 20% – это первичный рынок, т. е. недостроенные дома, дома дольщиков и ЖСК. Есть федеральная программа, похожая на господдержку, – ипотека под 6% годовых для молодых семей, которая идет за счет государства. Она работает сейчас по всей стране, но не пользуется популярностью. Потому что, видимо, все боятся следующего этапа: когда заканчивается три года ипотеки, ставка устанавливается на 2 п.п. выше, чем ставка ключевая на данный момент. Заемщики предпочитают брать

ипотеку по обычной ставке. Хотя средний закрытый кредит сегодня – от 7 лет. Отмечу также, что сумма среднего чека из года в год растет. Если сравнивать с прошлым годом – там был 1 млн. 600 тысяч рублей, а сейчас – 1 млн. 700 тысяч. Раньше люди относились к ипотеке, как к кабале, а сейчас рассматривают ее как единственно возможный способ купить себе жилье здесь и сейчас. Соответственно, народ перестал копить, то есть копят минимальную часть на первоначальный взнос и остальное добирают посредством ипотеки.

## О «нормальном рефинансировании»

**Марат ИСАНГАЗИН.** У нас срок возврата ипотечного кредита – от 7 лет, а как поговоришь с кем-то, кто живет в Штатах, в Европе, все говорят, 20-25 лет платим. А у нас – 7 лет и все, закрыли. Неплохо живем, наверное?

**Вячеслав ГУРИНОВ.** В Европе и США давно работает то, что лишь недавно заработало в России. Нормальное рефинансирование у нас запустили с 2017 года. Почему европейцы долго сидят в кредите? Потому что у них идет постоянное рефинансирование этого кредита. То есть пошел человек купить дом, который условно стоит 50 тыс. долларов. У него есть 10 тыс. своих накоплений и 40 тыс. он взял в кредит. Через пять лет у него дети пошли учиться в колледж, надо платить за учебу. Как? Он заказывает переоценку дома, кредит на который закрыл на 20 тыс. долларов, и с учетом остатка по кредиту ему наличными выдают еще 20 тыс., которые он направляет на обучение детей. И в дальнейшем он может, например, так же получить деньги на пригородный домик, но не брать на него ипотеку, а заложить тот же самый дом или бизнес открыть какой-то и т. д. У него просто постоянный действующий кредит, на который он меняет либо залог, либо сумму.

**Иван ЧАНЧИЛОВ.** Программа рефинансирования работает так, что человек может себе в нагрузку взять еще кредит под ту же квартиру при условии, что ее оценочная стоимость будет позволять это. И дальше пользоваться, получить эти деньги наличными и тратить их.

**Максим РЕПИН.** Мы постепенно приходим к тому, чем пользуются уже во всем мире. Что может быть обеспечением по кредиту у человека? Стабильная работа, если есть гарантия, что она стабильна. И какой-то залог, капитал, и обычно это недвижимость. Поэтому все прочие потребности человека – в машине, в обучении, в лечении, в чем-то еще – они решаются в том числе благодаря этому залому, где сумма кредита меняется при переоценке этого залога, и он используется для получения этих кредитов.

**Вячеслав ГУРИНОВ.** Через два-три года у нас население будет более грамотным в этом плане и будет гораздо лучше этим инструментом оперировать. До 2017 года было так: надо денег – закрой ипотечный кредит, возьми под залог новой квартиры другой кредит и получи себе наличные деньги. Сейчас это все можно сделать, «не отходя от кассы». Пошел, оценку заказал и получил наличные средства.

## Почему растет средний чек?

**Марат ИСАНГАЗИН.** Средняя стоимость ипотечного кредита сегодня растет, почему это происходит?

**Вячеслав ГУРИНОВ.** Вопрос не в том, что у нас люди стали жить лучше. Эту цифру в среднем надо, наверное, пополам поделить: 50% хотят жить лучше, а еще 50% вынуждены взять больший кредит, потому что не смогли вовремя продать свою квартиру. На объект, который им нужен, есть часть накоплений, они планировали занять полмиллиона и свою квартиру продать за 1,5 млн. рублей. А вышло так, что приходится брать больше. Эти люди тоже влияют на средний чек – их нельзя не учитывать. Вторичный рынок стоит, не все продают за столько, за сколько хотели.

**Максим РЕПИН.** Очень важно время проведения операции. Если до кризиса у нас любая ликвидная квартира продавалась за 2-3 недели, то сейчас она может продаваться

за 6 месяцев. Это временное плечо сильно влияет и на сам рынок, и на ситуацию с ипотекой. Средний чек по ипотеке растет, потому что люди не могут продать свое в установленное время, поэтому они вынуждены больше занимать у банка. Но есть еще и другая сторона этого вопроса: чем дольше жилье продается, тем выше себестоимость у застройщиков – и опять же возрастает цена. И получается парадокс: мы хотели бы продавать дешевле, но продаем дороже, хотя оно и не продается, потому что себестоимость выросла за счет того, что вот эта оборачиваемость увеличилась. У нас самые большие проблемы на рынке – не в цене.

## О проблемах и перспективах

**Марат ИСАНГАЗИН.** В феврале 2017 года вы говорили, что в месяц продается 150 квартир, как сейчас?

**Вячеслав ГУРИНОВ.** Сейчас побольше. По сравнению с тем, что мы видели 1,5 года назад, конечно рынок дал всплеск. Падение конца 2016 года давно вышло на уровень конца 2014 года.

**Марат ИСАНГАЗИН.** У менее крупных компаний, наверное, больше проблем, чем у наших «мастодонтов»?

**Александр ЗАВЬЯЛОВ.** Сейчас проблема у всех одна – это кризис спроса. Покупательная способность очень низкая. Поэтому более крупные компании вынуждены уменьшать объемы строительства. А та компания, которую я представляю, как строила определенное количество квадратов, так и строит.

**Марат ИСАНГАЗИН.** На вышеупомянутой встрече со строителями глава Омской области в качестве перспективы упомянул госпрограммы: строительство жилья в селах для молодых специалистов, капремонт, возведение сельских клубов, ремонт объектов здравоохранения – эти программы якобы могут стать спасением для стройкомпаний. Это перспективы?

**Владимир ГРИНЕВ.** В Омске работают две госпрограммы: предоставление жилья детям-сиротам – она идет через министерство Омской области, а также расселение ветхого и аварийного жилья – она идет в основном через город, через департамент жилищной политики. Мы участвуем в обеих этих программах, но хотелось бы, конечно, чтобы цены по ним были повыше. Прохождение бумаг и денег по этим программам как было долгим, так и остается.

## Почему Омск не «регенерирует»?

**Марат ИСАНГАЗИН.** Когда в 2005 году к нам приезжали французы, они все удивлялись, что в отличие от многих российских городов центр Омска – это частный сектор. В свое время бывший мэр Виктор ШРЕЙДЕР пытался запустить у нас программу регенерации, чтобы заменить частные дома на многоквартижки. Почему эта программа у нас не пошла?

**Вячеслав ГУРИНОВ.** Если мы начнем считать, то увидим, что везде стоят уже нормальные коттеджи, у которых стоимость не 1,5 млн., а 7-8 млн. рублей. А если их на площадке надо штук пять снести – это все неизбежно скажется на стоимости квадратного метра.

**Александр ЗАВЬЯЛОВ.** Самое обидное, когда ты приходишь и видишь, что дома уже в земле, и предлагаешь: ребята, мы построим новый дом, давайте мы вам там квартиру дадим? И начинается сразу что? «Пришел застройщик, денег много, сейчас мы на его плечах поедим в рай!».

**Владимир ГРИНЕВ.** Тут проще говорить на примерах. Мы строили дом на ул. Жукова, 107. Под подъездом № 10 стоял небольшой дом, в котором жил ветеран войны. У него в собственности был и дом, и участок под ним. 16 или 18 млн. нам пришлось отдать за этот вот объект. Рядом стоял еще один дом – ул. Учебная, 176. Там проживали четыре семьи выходцев из Средней Азии. Также все было в собственности. Обошелся он примерно в 20 млн. И таких примеров очень много. Поэтому эта программа и не работает – механизма расселения нет.

**Александр ЗАВЬЯЛОВ.** В Советском Союзе было так: приходил застройщик, а там дом в 50 кв. метров – вот 50 квадратов он и должен

предоставить. Сейчас можно сделать оценку и так выкупить, только если жилье не приватизировано. Если оно в собственности – придется договариваться с собственником. Или дорабатывать законодательство.

**Максим РЕПИН.** Есть у нас в России законодательство, связанное с изъятием земельных участков в собственность, и это законодательство работает у нас в разных направлениях. Так, если у нас принимается решение по развитию программы, например, дорожного строительства, то четко определяются участки, которые подлежат изъятию. Это государственная или муниципальная программа. Это работает в Москве и в Сочи, а все остальные застройщики страны сталкиваются с большой проблемой расселения, потому что могут только на открытом рынке договариваться с собственником недвижимости. Если бы у нас муниципалитет вместо красивых слов запустил программу и было бы изъятие в соответствии с рыночной оценкой, то никто бы не требовал за объект за 4 млн. рублей 16 или 30 млн. А мы за последние 10 лет «вели» не менее 10 таких объектов.

**Вячеслав ГУРИНОВ.** Тогда должен работать механизм – аукцион, наверное. То есть область заказала оценку земельных участков, собственности, которая там стоит, – оценили, подсчитали, выставили на аукцион стоимость участка с учетом сноса, и мы уже тогда посмотрим, стоит или нет брать на себя эту площадку.

## О пользе «Рынка новостроек»

**Светлана ДИНЕГИНА.** В середине октября в Омске пройдет «Ярмарка новостроек», организуемая местными стройкомпаниями. Для чего она нужна застройщикам и чем полезна омичам?

**Владимир ГРИНЕВ.** Во-первых, мы хотим, чтобы жители Омска знали, что такие ярмарки проводятся, что они становятся регулярными и что на них есть возможность что-то купить. Второе – нам, естественно, хочется что-то продать. Третье – нам нужно ознакомить омичей с нашими хотя бы самыми ближайшими планами.

**Вячеслав ГУРИНОВ.** В целом, глобально, для чего вообще нужна ярмарка – туда идут практически все аккредитованные банком ВТБ застройщики. На ней жители Омска смогут увидеть, кто живой еще есть на этом рынке сегодня. А это, как минимум, на 90% безрисковое вложение денежных средств. 90% – потому что законодательство ситуацию жизненную меняет и трудно что-то спрогнозировать. Конечно, что-то продать тоже хотелось бы.

**Светлана ДИНЕГИНА.** А скидки будут?

**Вячеслав ГУРИНОВ.** Посмотрим. Возможно, будут, но на какой-то «полуликвид». Например, вот сдался у меня дом, в котором в соответствии со спросом было запроектировано 80 студий – из 160 квартир. Но сегодня этого спроса уже меньше, и поскольку я сейчас на рынок выплескиваю порядка 50 студий в одном и том же месте – понятно, что я готов по ним дисконтировать, мне нужно их продать как можно быстрее. И есть 3-комнатные квартиры, на которые хороший спрос, – по ним никакого дисконта, понятно, не будет.

**Марат ИСАНГАЗИН.** Можем ли мы сегодня прогнозировать хотя бы ближайшее будущее рынка недвижимости?

**Вячеслав ГУРИНОВ.** Мы не можем просчитать экономику РФ наперед. Но если власть обращается к нам с просьбой строить больше – от нас тоже обращение к власти: создайте условия, чтобы люди оставались в Омске и могли покупать больше квартир.

**В заключение все участники круглого стола пригласили омичей и гостей нашего города на 4-ю городскую Ярмарку новостроек в ТЦ «Континент» 20 октября ●**

При поддержке

