

Квартирные пределы

Цены на рынке жилья растут «благодаря» перекупщикам.

За восемь месяцев в Иркутской области из плановых 570 тысяч кв. м жилья введено 206,7 тысячи кв. м, или 180 % к аналогичному периоду прошлого года. Можно ли надеяться, что эти темпы ввода обеспечат нам по окончании года запланированный результат? Об этом беседа нашего корреспондента с директором департамента градостроительной деятельности и дорожного хозяйства Иркутской области Ритой Низамовой.

- Рита Кавириновна, кто из застройщиков внёс наиболее весомый вклад в выполнение областной строительной программы?

- Лидером на строительных площадках сегодня является «Востсибстрой», на счету которого больше 50 тыс. кв. м построенного жилья. Неплохо сработало подразделение «Гипродорстрой», готовящее к вводу семь блок-секций в пер. Крылатом и одну на ул. Волжской. Несколько блок-секций готовят к сдаче ОАО «Иркутсклесстрой», Ангарское управление строительства... Что касается муниципалитетов, то обязательства по вводу жилья уже выполнены Казачинско-Ленским, Киренским, Усть-Илимским, Усть-Кутским муниципальными образованиями. Правда, объёмы у них небольшие. Из городов лидирует по вводу Иркутск – 117,4 тыс. кв. м, 20,6 тыс. кв. м введено за январь – август в Иркутском районе, 11,6 тыс. кв. м в г. Братске, 8 тысяч в Саянске.

- Полгода назад со страниц газет, экранов телевизоров не сходил проект жилого комплекса «Иннокентьевская слобода», почему в последнее время о нём ничего не слышно?

- Там проблема с финансированием. Сбербанк – это такой банк, он одновременно и коммерческий, и государственный. В данном случае налицо коммерческая жилка. Сам Байкальский банк здесь решения не принимает, всё через Москву, через центральный офис. Вот там всё и застопорилось. Возникли вопросы... Как только откроется финансирование, стройка будет продолжена. На самой площадке завершён нулевой цикл, практически готовы все фундаменты, на окончательном этапе прокладка инженерных сетей. Как только Сбербанк подпишет кредитный договор, стройка сразу оживёт.

- «Слобода» - это 73 тысячи кв. м, два десятка девятиэтажных корпусов. На выполнении областной строительной программы это замедление как-то скажется?

- Нет, мы идём в темпе, который наметили в начале года. Но сказать, что очень довольны этим, нельзя, так как многие объекты можно было ввести ещё в июле или августе. Практически все 570 тыс. кв. м хорошо «просматриваются». Это жильё есть в наличии. Самая же большая проблема – это оформление документов и завершение работ по благоустройству и подключению к инженерным сетям.

- Для её решения была создана рабочая группа во главе с вами. Какие вопросы она решает?

- В эту группу входят строители, мэры г. Иркутска и Иркутского района, экспертиза, строительный надзор, который непосредственно выдаёт подтверждение соответствия построенному объекту проектной документации. Собираемся мы как минимум раз в две недели, на заседания приглашаем застройщиков, которые стоят у нас в плане. Выясняем, готов ли он вводить в этом месяце, если нет, что именно мешает, и приглашаем те структуры, которые могут ускорить процесс.

Многие застройщики просто не владеют ситуацией, не знают, каким образом получить соглашение на ввод. Вот мы и рассказываем, что нужно обратиться в службу строительного надзора, чтобы к ним приехал инспектор, всё посмотрел, дал заключение, и лишь после этого можно получить разрешение. Тот, кто знает, что нужно обратиться в администрацию муниципального образования, идёт и регистрирует право собственности. Беда, что многие не знают. Почему подобную информацию они не могут получить на местах – непонятно. Пытаемся воздействовать на местные администрации, но не слишком получается.

Вот, к примеру, в Балаганском районе давно построили 400 кв. м жилья (кстати, до этого там вообще раньше ничего не вводилось). Построили и не могут оформить техпаспорт, зарегистрировать объекты в регистрационной службе. Людей поселили, они там живут, и им всё равно, есть документы или их нет. Ну почему не прийти и не рассказать людям: вот так и так вы должны сделать. В Усть-Илимском районе именно так и поступают, и ввели они даже больше, чем в плане значилось, потому что с людьми работают, ходят и разъясняют. БТИ оформит техпаспорт, Федеральная регистрационная служба без всяких очередей зарегистрирует права собственности. Словом, созданы условия, чтобы человек не страдал в очередях.

- То есть никакой поддержки застройщику местные муниципалитеты не оказывают? Но это касается лишь индивидуальных застройщиков?

- То же происходит и с крупными застройщиками. Один из таких приехал ко мне из Ангарска вместе с представителем администрации. Начинаем разбираться, в чём проблема, почему не вводится объект. Оказалось, застройщик внёс изменения в проект, стройнадзор ему это не согласовал, так как проект не откорректирован. Заключение экспертизы о том, что перепланировка эта соответствует строительным нормам, имеется, но администрация об этом не знает. Мы объяснили застройщику, почему готовый дом не вводится. Обнаружилось, что он и не знает, что нужно откорректировать проект, пройти экспертизу, потом предъявить все эти документы. Администрация тоже лишь у нас узнала о сложившейся на объекте ситуации. Вот это и есть недоработки на местах.

В Иркутске подобные недоработки в ещё больших масштабах. Застройщиков много, их мало кто знает, к тому же в городе, несмотря ни на что, ведётся малоэтажная индивидуальная застройка, о которой администрация понятия не имеет. Я специально езжу по выходным и смотрю, что и где строится. Вот в Ершах иркутская компания «Норд-Вест» построила 20 тыс. кв. м малоэтажного блокированного жилья. Это трёхэтажки, по законодательству на ввод их в эксплуатацию не требуется разрешения, но, тем не менее, город не знал о их существовании. Построили, заселились, и точка. Я своих сотрудников попросила взять статистическую форму отчётности, съездить с руководителем компании, заполнить документ и сдать в статистику.

- А по какому принципу работает УКС городской администрации?

- По принципу максимальной эффективности для себя. Строят потихоньку, прекрасно осознавая, что всё будет продано в любом случае. Не купит администрация города или области, возьмут индивидуальные лица. У них нет задачи увеличения объёмов и темпов строительства, действуют по принципу «как получится». Вот, скажем, построили дом на ул. Ржанова в м-не Солнечном, продали квартиры, люди заселились, а он до сих пор не введён в эксплуатацию. Никому это не интересно.

- Рита Кавириновна, а что творится с ценами? Если верить статистике, то они растут чуть ли не ежедневно. Говорят, перескочили уже 70-тысячный рубеж за квадрат?

- Это цены риелторов, а не застройщиков. У нас вообще интересная ситуация: статистики дают данные по ценам риелторов. Берут данные крупных риелторских агентств Иркутска, Ангарска, Братска и считают среднюю стоимость. Фактически у нас стоимость 1 кв. м в центре Иркутска уже за 70 тыс. руб. То же самое жильё в Шелехове стоит в 2-2,5 раза меньше. Это как на барахолке – перепродажа вещей. Что касается цен на строительство, то они растут в пределах инфляции – не больше. Чтобы разрулить эту ситуацию, надо больше строить, тогда перекупщику станет невыгодно скупать эти квартиры.

- Каковы планы, задумки на 2008 год, который будет ещё напряжённее по объёмам ввода жилья?

- Мы сейчас работаем по 2008 году. Весь август занимались с главами администраций, встречались практически почти с каждым, за исключением Иркутска. Мы по Иркутску ситуацию знаем, и все застройщики рядом. Собрали информацию с застройщиков, строительного надзора, от экспертизы, кто получил документы на строительство, у кого оно реально есть, и сами составляем план ввода на следующий год. И сейчас уже, до начала нового года мы должны подписать соглашения по вводу на 2008 год.

Кроме того, у нас заключены соглашения с «Востсибстроем», красноярской компанией «Монолит-Холдинг», которая зашла к нам в этом году и развернула работы в микрорайоне Топкинский на площадке в 40 тыс. кв. м. Предложили подписать соглашение Ангарскому управлению строительства, готовим совместные проекты со «Стройкомплексом», другими фирмами и компаниями. В этих соглашениях прописаны объекты, площадки, сроки ввода, чтобы и нам было понятно, и застройщику. Последние идут на это охотно, так как мы им помогаем, оказываем солидную консультативно-методическую помощь, которая им очень даже нужна. С их стороны получаем так необходимые области квадратные метры.

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)