

Квартирный вопрос

Полстраны нуждается в жилье, но четыре пятых населения считает, что им оно не по карману. На этом фоне Иркутск кажется социологам феноменом. Не самая большая местная строительная фирма в прошлом году вступила в бой с ветряными мельницами: она решила доказать, что доступное жилье есть.

Иркутские строители говорят о кризисе в отрасли. В этом году они на четверть завалят план. "Себестоимость строительства составляет 32-34 тысячи рублей за квадратный метр без учета земли. Добавьте сюда еще 25% рентабельности, и цена превысит 50 тысяч", - уговаривают они иркутян. Но иркутяне почти не покупают жилье: когда цена метра подобралась к 60 тысячам, продажи упали в несколько раз. Но не у всех. Есть в городе застройщик, у которого на подходе целый комплекс на 683 квартиры, которые стоят вдвое дешевле, чем у конкурентов.

Социолог фонда "Общественное мнение" Иван Климов сидит за столиком в кофейне в центре Москвы и говорит об Иркутске так, будто сам строит или продает:

- Меня вызвал начальник и сказал: "Есть странные люди - строят по 18 тысяч рублей за квадратный метр". Это по 18 они собирались строить год назад, тогда средняя цена на рынке была 36 тысяч. Потом и у них цена выросла до 25, потом до 30 тысяч, но пропорция сохранилась!

Климов листает страницы своего исследования, написанного после года работы с иркутянами.

- Нацпроект "Доступное жилье" оказался пустышкой, в нем нет дешевых денег, - говорит он. - Но они взяли из него формулу доступности. Все слагаемые успеха уже были, их просто нужно было свести в систему. И они этой возможностью воспользовались!

Он откладывает в сторону свое исследование, открытое на странице со схемой из четырех прямоугольников. В них написано "социальные новаторы", "система правил", "возможности", "новые люди". Их в разном порядке соединяют две прямые, пунктир и одна кривая.

- Мне интересно: почему вдруг строители решили отказаться от неконтролируемой прибыли? Это же другое человеческое качество!

Социолог Климов, похоже, романтик. Нырять с аквалангом, бьет степ, ищет героев нашего времени. Он просто не понимает: здесь нет альтруизма. Здесь - расчет.

"Винсент" и Ван Гог

По торговому комплексу в центре Иркутска стремительно идет человек. Женщины специально выглядывают из своих отделов, чтобы поздороваться с ним. Он сдержанно отвечает.

Проходит мимо магазинов, мимо охраны, мимо лифта и пешком поднимается на третий этаж в офисную часть здания. В конце длинного коридора отликает золотом табличка со словом "Винсент", в верхней половине буквы "В" прячется подсолнух. Он проходит внутрь, минуя несколько кабинетов, входит в приемную, просит чашку эспresso и оказывается в большом кресле большого кабинета.

Работает кондиционер, окна завешены темно-зелеными жалюзи, на стенах копии гравюр Дюрера, по всему кабинету - работы модного бурятского скульптора Даши Намдакова. В полупустом книжном шкафу - три альбома: Ван Гог, "Импрессионизм", "Постимпрессионизм" и Соловьев, "История государства российского". На столе тяжелый том Гете.

Это кабинет Владимира Щербакова, автора проекта "Иннокентьевская слобода", которым так восхищаются социологи ФОМа. Почти все в этой истории принадлежит ему: идея, фирмы "Жилстройкорпорация" и "Винсент", ипотечное агентство, проектный институт, завод стройматериалов "Теплый дом". Не хватает только собственного банка, но он об этом думает.

К социологическим теориям Щербаков относится болезненно, от слов про "другое человеческое качество" морщится и закуривает сигарету:

- Говорить о том, что я решил кого-то облагодетельствовать, - это неправильное понимание моих мотивов. Все идет от рынка. Если вы хотите что-то производить, вы сначала должны посмотреть, сможете ли вы это продать. Иркутск сейчас, по нашим подсчетам, может "съесть" 30 тысяч квартир сразу.

- Как это? В Иркутске же кризис?

- Да, платежеспособность населения в высоком сегменте рынка исчерпана. А мы хотим новый сегмент открыть. Последние лет 15 спрос был только на элитное жилье, и многие научились строить остроконечные башни. Идти за рынком - это замечательно!

- А вы пошли поперек?

- Ну, это сильно сказано. Все наши стройки, кроме некоторых исключительных случаев, точечные. Можно сказать, это просто швейные мастерские. А я хочу перейти на фабричный пошив.

Конвейер счастья

Чтобы перейти на фабричный пошив, пришлось обратиться к социологии и задуматься, что такое доступность жилья.

- Что такое "доступно" и для кого оно доступно? - рассуждает Щербаков. - Мы работаем в городе Зима, люди там говорят: 5 тысяч рублей за квадратный метр для нас доступно, а 5 с половиной - недоступно. А наши застройщики в Иркутске говорят: раз по 100 тысяч за квадратный метр у нас покупают - значит, это жилье доступное. И те и другие правы. В Англии доступность жилья определяется соотношением его цены и годового дохода семьи: одно делится на другое и получается коэффициент. Когда он в районе 3,5 - считается, ситуация нормальная, выше 4 - уже ненормально, 5 - социальная напряженность. А когда он близок к 6, государство принимает экстренные меры.

- А в Иркутске сколько?

- Пять с половиной.

- Вас беспокоит социальная напряженность?

Щербаков молчит.

- Так что для вас важнее: выгода или что-то другое?

Он начинает мерить шагами кабинет.

- Я предпочитаю деньги зарабатывать. Вопросы подобные - они очень неудобны. На самом деле нет противоречия: совершенно нормально строить, чтобы это было для всех удобно и тебе выгодно.

Изобретать велосипед, чтобы совместить "выгодно" и "удобно", не пришлось - понятие доступности уже несколько лет пылится в федеральной целевой программе "Жилище". Условия: семья из трех человек, квартира 54 кв. м, ипотечный кредит на 15 лет, первоначальный взнос - 30% от стоимости жилья, ежемесячный платеж - 30% от семейного дохода.

- Задача очень простая, все можно посчитать, и мы получим цену квартиры и квадратного метра. Сегодня для Иркутска это 30 тысяч рублей. Ниже - доступное жилье, выше - коммерческое. Но дешевле порога доступности продавать тоже нельзя. Это развращает. Человек должен стремиться зарабатывать больше.

Вид у Щербакова такой, словно он читает лекцию по матанализу. До того как стать строителем, он десять лет преподавал математику в вузах. А потом, уйдя из математики, стал главным идеологом ипотеки в Иркутске. В 1999 году открыл иркутское отделение ипотечного агентства и управлял им до конца 2007-го. Придумал формулу, когда сбыт доступного жилья возможен только по ипотеке, и 5-летний мораторий на досрочное погашение займа - чтобы отогнать спекулянтов.

- В любом населенном пункте 30-40% жителей имеет средний доход и выше. Опросы говорят, что процентов 60 хотят улучшить жилье или купить новое, потому что в последние годы объем строительства был

недостаточный. Поэтому можно смело говорить, что половина из тех, кто может, захочет купить. То есть объем рынка, оказывается, огромный, если мы будем предлагать нормальные цены и будем эти продажи сопровождать ипотечными кредитами.

- Но это, говорят, невозможно.

- 90% всего, что строится, - это жилье. Если промышленность не считать. В развитых странах процентов 20 - элитное жилье, в не очень развитых - процентов 10. А процентов 70 - доступное. У нас этот рынок совсем пустой. Но и у нас он все равно будет. Вопрос: раньше или позже и с нами или без нас? Лучше бы с нами.

Вот мы в эту сторону и скребемся.

Некрасов и ипотека

Татьяна Кубасова тоже вузовский преподаватель, ее специальность - биржевое дело и рынок ценных бумаг. А по совместительству - директор Иркутского ипотечного агентства, которое выдает ипотечные кредиты будущим жителям "Иннокентьевской слободы".

- Мы работаем как отдел сбыта, - говорит Татьяна Кубасова. - Прежде чем начать строительство, агентство провело анализ и нашло платежеспособных людей. Сейчас они приходят и заключают договоры.

Кубасова рисует длинный треугольник - это вся страна. Отделяет поперечной чертой самую его верхушку - это 5%, которые могут купить жилье без кредита. Потом проводит черту пониже - это 30%, которые могут позволить себе ипотеку. В основании остается трапеция - это те 65%, кому никакое коммерческое жилье не по карману. Но если снизить цену квадратного метра до уровня доступности, 30% из них превратятся в покупателей.

- Мы выводим критерий доступного жилья: сегодня это 30 тысяч рублей за метр, в прошлом году было 25. У нас графики висят, каждый месяц считаем, - говорит Кубасова.

Чтобы их квартиры не достались риэлторам, ипотечное агентство само выбирало покупателей. Его агенты отправились в милицию и ФСБ, администрацию и "Аэронавигацию", больницы и МЧС. Объяснили руководителям, что участвуют в нацпроекте "Доступное жилье", попросили у них списки нуждающихся. И в агентство выстроилось почти три тысячи очередников. А квартир в "Слободе" 683. Агентство принялось анализировать и выбирать. Многим отказали. Тем, кто остался, помогли собрать документы, оформить субсидии: вообще-то государственные субсидии на рынке жилья бессильны, но если снизить стоимость наполовину - работают.

В кабинет Кубасовой по-хозяйски заглядывает Щербаков. Кладет портфель на стол, поправляет клетчатый пиджак, прислушивается к нашим разговорам про ипотеку и заявляет:

- Аналогия с 1861 годом такая полная, что я иногда просто пугаюсь.

- Чего?

- Будущего. Хорошее тоже пугает. В 1861 году освободили крепостных крестьян, и всем так плохо стало! Но тут начало улучшаться все подряд: Транссибирская магистраль, передвижки, Менделеев, "Могучая кучка", Серебряный век. А что, собственно, произошло? В экономический оборот вошла земля. У крестьян возникло право ее выкупа в течение 20 лет. Причем 10% наши бедные крестьяне выкупили сразу. А все остальное - за 20 лет. Это была ипотека в чистом виде. "Кому на Руси жить хорошо" - это была талантливая чернуха, направленная против реформы, - бросает Щербаков и уходит.

Первый самолет

Перед проектным институтом поставили задачу: снизить себестоимость. Институт разработал базовую блок-секцию и проанализировал, где можно снизить затраты. Дом будет не блочный, а монолит. Стены - из полистиролбетона, который в 1,5-2 раза дешевле кирпича и бетона и производится на своем заводе. Вместо многослойной стены фасада (кирпич, утеплитель, облицовка) - однослойная: сверху только штукатурка и краска, зато толщина блоков увеличена. Убрали пару лишних стен. Даже краску выбирали - и цвет, и состав. Получилось дешевле. Хотя удалось втиснуть в проект несколько новинок. Например, впервые за последнее время использован "гибкий этаж" - стальные колонны первого этажа выполняют роль рессоры при землетрясении.

Квартиры в "Свободе" сдаются "под ключ": обои, пол, сантехника, двери. Это тоже не благотворительность - просто чтоб клиента не терять. У семьи, которая отдает треть дохода на погашение кредита, нет возможности достраивать квартиру за свой счет. Затраты на отделку сократили благодаря объему закупок. Чтобы строить быстро, качественно и недорого, взяли китайских строителей. Но главное - заказчик отказался от сверхприбыли. По рыночной цене идут только подземные гаражи и первый этаж: там будут магазин, аптека, банк, кафе, библиотека.

Щербаков много курит. Крепкие сигареты.

- Если "Иннокентьевская слобода" так и останется единичным проектом, это будет проект, близкий к идиотизму. Выбросили миллиард - и все. Но если будут и другие проекты, то после "Иннокентьевки" мы будем говорить: делай раз, делай два, делай три, - и каждое подразделение будет понимать, что делать. Вплоть до мэра города.

- На какую прибыль вы рассчитываете?

- Мы строим первый самолет и мало считаемся с затратами. Главное - чтобы он полетел. Задача сейчас не прибыль получить, а убытка не допустить. Потому что этим убытком мы гробим все и не решаем задачу доступности жилья. И если будет 3% прибыли - хорошо, и 5% - хорошо, а 10% - я вообще буду в ладоши хлопать. Но следующий дом я уже сделаю быстрее и на 10-15% дешевле.

- Вы прямо волшебник!

- Если вы умеете только складывать, а я знаю таблицу умножения, то вам это покажется чем-то сверхъестественным. Принципиальный здесь вопрос объема. Строить 70 квартир - это одно, но строить 700 - лучше, а если бы я сейчас вел строительство не 700, а 7000 квартир, все мои вопросы решались бы значительно проще. Форд говорил: лучше получить с автомобиля 10 долларов прибыли и построить их 100, чем построить один и продать дорого. Мы восемь кранов купили для этой стройки, и все окупаются. Если надо, можно завод поставить - и он окупится. На рынке надо уметь долго ждать. Если хочешь вырастить морковь - один сезон, яблоки - пять лет. Сейчас все хотят морковь. Миф о высокой себестоимости создали строительные корпорации, риэлторы и журналисты. Все это пляски с бубном вокруг костра.

В прошлом году вместе с депутатом Госдумы Андреем Бурениным, тоже выходцем из Иркутска, Щербаков написал на эту тему статью. Там есть и причины, и способы борьбы. Причины в том, что спекулятивная прибыль не стимулирует развитие отрасли. Деньги уходят в тень, немалая часть - на взятки чиновникам, а люди не могут купить квартиры. Это сдерживает строительство и стимулирует дальнейший рост цен. Бороться с этим нужно так: создать государственную жилищную корпорацию (ГЖК), которая будет формировать рынок и регулировать цены. Начать с маленьких городов, где мэрии не избалованы взятками и заинтересованы в жилье. ГЖК создаст настоящий рынок и сама превратится в рыночный механизм. 40% населения сможет купить жилье. А рост цен замедлится. Такая вот теория.

Щербаков объясняет ее метафорически:

- Когда территория становится пустой, то сначала зарастает лопухом, потом вырастает многолетняя трава, и только потом - сосна. Сначала она слабая, тонкая, и каждый лопух смотрит на нее свысока. Но потом она становится сильной и объясняет, какому лопуху где жить.

Миф о высокой себестоимости

Президент Союза строителей Иркутской области Юрий Шкуропат сидит в огромном кабинете - наследии советских времен. Из приемной к нему ведет двойная дверь, так что сначала попадаешь в тамбур, а потом в кабинет. Он отвлекается от груды бумаг и говорит то, что хочет слышать любой покупатель в Иркутске:

- 30 тысяч за квадратный метр, причем уже с отделкой - это, я считаю, достаточно. У нас же сейчас и 60, и 80. И даже самое дорогое жилье сдается без отделки.

Юрий Шкуропат курирует все строительство в области. В прошлом году, говорит он, область сдала 575 тысяч квадратных метров жилья. В этом планировали миллион, но будет на четверть меньше.

- Спрос на квартиры по 60 тысяч за квадратный метр резко упал, то есть верхний слой жильем уже "напитался", - объясняет Шкуропат. - А средний не может покупать даже за 40 тысяч. Дорогие многоэтажки не заселяются уже полгода, несмотря на то что цены сбрасывали до 40 тысяч. Поэтому строителям надо резко

удешевить жилье, брать прилегающие к городу сельские земли и строить миллионами квадратных метров. Иначе через 2-3 года строительство в Иркутске вообще заглохнет.

- А городская администрация их поддерживает?

- Никто никого не поддерживает. Есть даже постановление правительства: расходы на строительство инженерной инфраструктуры - тепло, вода, трубы, дороги - должен брать на себя муниципалитет. Но ни одного такого примера в городе нет. И все-таки нужно строить как можно больше. Тогда цены будут стремиться к себестоимости, а не к 200-300% прибыли.

Доказательство от противного

Доказывать свою теорию на практике Щербаков начал два года назад. В конце июня 2006-го региональное ипотечное агентство, которое он возглавлял, представило проект "Иннокентьевская слобода". Квадратный метр стоил тогда 32 тысячи рублей, они обещали 16. Их поддержали депутаты и губернатор. Журналисты иронизировали: "За счет чего и кого иркутская власть планирует снизить стоимость жилья, глава Приангарья забыл поведать в традиционном телеобращении". И не верили: "Вызывают сомнения сроки сдачи объекта в эксплуатацию, а также то обстоятельство, что новоселы жилого комплекса будут обеспечены транспортной и социальной инфраструктурой".

Они обещали построить за год, к осени 2007-го. Почти подвели фундаменты, почти проложили инженерную сеть - но вышло так, что проект забуксовал: Сбербанк побоялся давать кредит... на доступное жилье.

Схема, которую они придумали, была почти беспроигрышной. Покупатели заключают с ипотечным агентством договор о намерении купить квартиру. Банк открывает счета, на которые люди вносят 30% стоимости. Цена на квадратный метр фиксируется. Банк выделяет строителям кредит. Когда строительство завершено, покупатели принимают квартиры и заключают ипотечный договор. Банк забирает деньги с их счетов и перечисляет их в счет погашения кредита строительной компании. До оформления кредита они могут забрать свои деньги в любой момент.

Давать или не давать кредит иркутским строителям, Сбербанк думал восемь месяцев. И принял положительное решение. С одним условием - поднять цены наполовину и оставить за собой право повысить цену. Согласиться с этим значило снова строить коммерческое жилье. Коней меняли на переправе: Сбербанк - на ВТБ, кредит - на долевку. Договаривались, теряли время. И цены выросли до 25 тысяч за метр. На рынке, правда, они поднялись до 50. Пропорция сохранилась, но людям от этого было не легче - многие отказались. А кто не отказался, стал дольщиком. Со всеми вытекающими отсюда переживаниями: митинги обманутых московских дольщиков по телевизору видели все.

- Первый раз - это всегда трудно. Первый раз в России - еще труднее. Первый раз в Иркутске - практически невозможно, - философски замечает Щербаков. - Финансовых рисков сейчас уже нет. Но каждый шаг в сторону связан с риском. Любой камень может отколоться и полететь. Сейчас вероятность успеха девяносто процентов, а тогда была пять, но я этого не понимал.

Сейчас в "Иннокентьевской слободе" построено девять этажей. Скорострельность китайских строителей - три этажа в месяц.

Герои нашего времени

- Стеклопакеты будут с газом или без газа? - мужчина с усами упрямо склоняет голову вниз. Жилье в "Слободе" покупает сразу несколько сотрудников "Аэронавигации", он представляет их интересы и за них спрашивает: - Какие обои? Какие межкомнатные двери?

В небольшом помещении ипотечного агентства пять женщин и трое мужчин - инициативная группа будущих жильцов "Слободы". Раз в месяц они собираются вместе и контролируют строителей. Вопросы рутинные: интернет, ТСЖ, гаражи, первые этажи.

Социолог Иван Климов сидит тут же и наблюдает, излучая позитив. Вместе со своими коллегами из ФОМа он поставил этим людям диагноз: они принадлежат к новой формации - людям-XXI. Климов с коллегами ищет таких людей по всей стране.

- Они не боятся нового, не боятся брать кредит, - объясняет он. - Они бы никогда не смогли купить жилье - просто купить его им заработки не позволяют. Но ради такого шанса они буквально за волосы вытаскивают

себя в "средний класс". Как Мюнхгаузен из болота.

- Герои нашего времени?

- Если хотите, да! У них статистически выше порог решимости, способность добиваться, принимать решения в сложной ситуации. Они осваивают новые практики: работают в интернете, говорят на иностранном языке. Кто-то, чтобы заплатить первый взнос, вместо отпуска лес валит. Кто-то берет кредит, чтобы внести 30% от стоимости квартиры, - и выплаты вместе с ипотекой доходят до 90% дохода. Многим приходится очень трудно, но они видят перед собой цель. Чтобы достичь ее, люди получают второе образование, повышают квалификацию, делают карьеру. Кто-то берется писать диссертацию - и для статуса, и для заработка в будущем. Ипотека приносит неожиданный результат: люди делают невозможное возможным.

- Вы ипотечный романтик. А 15 лет жизни на выплату кредита - это как?

- Вы говорите как испуганный потребитель, - парирует Климов и меняет тему. - Между строителями и заемщиками обычно стена, они не видят друг друга. Здесь не так: компания пришла к тому, что надо взаимодействовать с людьми, создали сайт, пишут новости. Вывозят людей на стройку раз в месяц. Делают все не очень последовательно, но главное - то, что они логикой своей работы вышли на тему социального партнерства! И в этом очень большой социальный смысл.

Заемщики

На собрание инициативной группы будущих жильцов Вячеслав Синьков пришел с женой и дочерью. Дочь рисует домики на листочках, а жена, подперев руками легкомысленные рыжие кудряшки, с серьезным видом слушает и молчит.

Вячеслав работает в Иркутском диагностическом центре, у него редкая специальность - врач-цитогенетик. Специалистов его уровня, может быть, трое во всем Иркутске. Он исследует хромосомы, ищет перестройки, которые вызывают болезнь Дауна, собирается писать диссертацию, его жена - получать второе высшее. Дочери уже шесть лет, но все, что у них есть, - комната в родительской квартире.

- Мы узнали об этой программе раньше, чем о ней объявили официально, - рассказывает Вячеслав. - Сходили в ипотечное агентство, записались и стали ждать - там уже было 500 человек в очереди. Конечно, было страшно, особенно когда стройка остановилась, а потом повысили цену и предложили долевку. Большинство моих коллег отказалось, но у меня выбора нет. А может, интуиция не подвела.

Они пока не знают, когда дом будет готов. В договоре написано: не позднее марта 2009-го. И они ездят на стройку мечтать.

- Нам понравилась их открытость, - говорит Вячеслав. - Когда Сбербанк обещал дать кредит и дал на абсолютно невыполнимых условиях, они ничего не скрывали. На всякий случай мы узнали все про программу "Молодая семья", но решили еще подождать, там было дороже. А теперь смотрю, как работают китайцы: бетон постоянно подвозят, работа кипит, и дом потихоньку растет. Пока у меня нет сомнений.

За будущую 3-комнатную квартиру Вячеслав уже платит 18 тысяч в месяц.

- У нас в семье планирование: жена - бухгалтер. У нас нет незапланированных покупок: поехали - и ползарплаты потратили, - объясняет он. - Первым делом выплачиваем кредит, а оставшееся рассчитываем. Ну, стали реже ездить в супермаркет, чаще на рынок - мясо закупать впрок. Потом, у нас тут многие ездят отдыхать в Китай, а такие, как я, которые ипотечный кредит платят, - на Байкал.

"Аэронавигация Восточной Сибири" закрывает несколько филиалов в Братске, Улан-Удэ, Бодайбо, но авиадиспетчеры - товар штучный, их боятся потерять, забирают в Иркутск и стараются помочь с жильем. Четырнадцати сотрудникам, которые ждут квартиры в "Иннокентьевке", "Аэронавигация" компенсирует треть цены.

- В городе есть много противников, ходит много слухов, говорят: "У вас стены пойдут волнами, потолки обрушатся". Это зависть и отсутствие культуры у людей, - говорит сотрудник "Аэронавигации", который отвечает за социалку.

Роман Юшин - авиадиспетчер. Он ведет самолеты в радиусе 250 километров.

- Часто спорят, у кого больше ответственность: у летчика или диспетчера? У него за спиной 150-200 человек, а

у меня - в десять раз больше, - говорит Роман.

Два года назад вместе с женой и двумя детьми Роман переехал из Братска в Иркутск. Квартиру в Братске продали, чтобы заплатить 30-процентный первый взнос. Сейчас семье приходится нелегко, каждый месяц они платят по 40 тысяч: 15 - аренда жилья и 25 - ипотека.

- Смешно, конечно: каждый месяц я оплачиваю один квадратный метр, - говорит Роман. - С одной стороны, знаешь, что квартира будет, с другой - непривычно платить за то, чего еще нет. Многие боялись стать обманутыми дольщиками, но тут появился закон, который нас защитил, и таких страхов уже не было - даже на фоне американских кризисов. Сегодня мы снова едем на стройку. Не думаю, что где-то еще так бывает. Доверие совсем другое.

Роман заходит в здание иркутского аэропорта, чтобы попозировать фотографу. Там тесно, много народа и почти никакого намека на самолеты. Взлетная полоса не просматривается. Поэтому он просто присаживается у стойки регистрации и под фотовспышку продолжает:

- Говорят, мы получим ключи в декабре - уже виден свет в конце тоннеля. Не будем делать ремонт, сразу занесем вещи. Думаю, отделка будет достойная. Я три раза был в Китае, видел, как они строят.

Мы выходим на улицу. Там жарко, слепит солнце. Роман надевает красную бейсболку и невесело улыбается:

- Жена колебалась первое время: зачем поехали, лучше бы там остались. Но в Усть-Илимске тоже был аэропорт - а где он теперь?

Ольга Морозова и Дмитрий Татаринов едут проверять иркутскую пожарную часть № 1. Они работают в МЧС и занимаются материальным обеспечением: Ольга отвечает за топливо, Дмитрий - за технику. Оба взяли ипотечные кредиты - в "Иннокентьевке" они покупают квартиры для своих детей. Ольга - для 20-летнего сына, Дмитрий - для 14-летней дочери.

- Мы писали рапорты на имя начальника с просьбой участвовать в этом проекте, а организация ходатайствовала перед фирмой, - говорит Дмитрий.

- Тем более цена была 18 тысяч, еще заманчивее! - подсказывает Ольга.

- Большинство сошло с дистанции из-за того, что не набрало денег на первый взнос, но мы продали малосемейку, чтобы у дочери была квартира, - снова вступает Дмитрий. - Когда мы поженились, жили с родителями и знаем, как трудно молодой семье.

- А у нас трое детей и 4-комнатная квартира, надо хоть кому-то из них обеспечить жилье, - говорит Ольга. - Инфляция по ГСМ 20% за полгода, и я думаю, инфляция съест проценты. В прошлом году у нас зарплата была 12 тысяч, сейчас уже 23. Зарплата растет, ипотека остается.

Теорема доступного жилья

Китайские строители застенчиво улыбаются: они не знают ни слова ни по-русски, ни по-английски. 80 тысяч квадратных метров для них смешная стройка: в Китае строят миллионами.

Прямо на стройплощадку въезжает черный джип. Щербаков проходит по стройке, оглядывает штабеля стройматериалов, построенные этажи и удивляется им - как реализовавшимся идеям.

- Китайцы построят столько, сколько скажут, и это изумительная для нас ситуация, - говорит он. - У них перепроизводство в стране, это же идиотизм - не использовать. Мы можем предложения внести в нацпроект "Доступное жилье" - по лицензированию, по квотам на завоз рабочей силы. Мы очень большие потери несем - по времени, по качеству, по деньгам. Как выяснилось, возник ряд компаний, которые кормят чиновников: договариваются с ФМС, получают эти квоты и потом их продают. Страдает надежность системы. И увеличивается стоимость жилья.

Щербаков идет взглянуть на место сейсмоиспытаний. Специально для них здесь выстроили два этажа и пригласили специалистов профильного НИИ. В НИИ удивились: это третий случай за их практику, когда строитель проводит испытания. Приехали - и не смогли сломать.

- Мы говорим "доступное жилье", но даже наша цена - 30 тысяч рублей за квадрат: 1270 долларов. В Китае доступное начинается от 400, дороже 1000 вообще нет. Ресурсы для снижения стоимости есть, нам бы только

показать, что это возможно. Вот когда "Иннокентьевка" будет стоять, это будет доказано.

- Не боитесь за себя?

- Я никому не перехожу дорогу. Мы пойдем в малые города, где никто не строит. Будем кредитоваться в китайских банках - они пойдут на это ради рабочих. И тогда, если строишь не на свои деньги, вполне можно жить на 7% прибыли.

- А конкуренции не боитесь? Если все поймут, как хорошо можно жить.

- Нет. Я иду на полтора шага впереди рынка. С 1998 года.

Над стройкой ходят тучи. Вместе с первыми каплями дождя появляются и будущие жильцы. Их человек 20, они проходят на стройплощадку, окружают главного инженера, задают ему вопросы, а Щербаков растворяется в глубине стройки. Его высокая фигура мелькает все дальше и дальше, пока совсем не скрывается среди рабочих.

Люди спрашивают главного инженера про свои квартиры. Он отвечает им так, что они хотят поверить, но будто чего-то опасаются. Еще не доверяют, но уже осторожно улыбаются.

- Сейчас достроим до 5-го этажа и сразу начнем отделку квартир вниз - приедет еще сто отделочников, - а бетонные работы будут идти вверх. Сдача первой очереди намечена на декабрь 2008-го, - говорит главный инженер.

И тут сверху обрушивается дождь.

Чтобы узнать, смог ли иркутский математик доказать теорему доступного жилья, осталось ждать три месяца.

Автор: Ольга Тимофеева © Русский репортер НЕДВИЖИМОСТЬ, 5578 08.10.2008, 00:57

URL: <https://babr24.com/?ADE=47949> Bytes: 27925 / 27808 [Версия для печати](#) [Скачать PDF](#)

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: eqquatoria@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](#)