



**ar@all**  
продвижение  
недвижимости

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



Правительство  
Омской области



Администрация  
города Омска



Совет экспертов  
рынка недвижимости



Омская торгово-  
промышленная палата



Российское  
Общество Оценщиков



ЕВРАЗИЙСКИЙ  
СОЮЗ  
ЭКСПЕРТОВ



Некоммерческое партнерство  
ОМСКИЙ СОЮЗ  
РИЕЛТОРОВ



ПЕРВАЯ  
ГИЛЬДИЯ  
СТРОИТЕЛЕЙ



ОМСКИЙ ОБЛАСТНОЙ  
СОЮЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



УНИВЕРСИТЕТ  
СИНЕРГИЯ



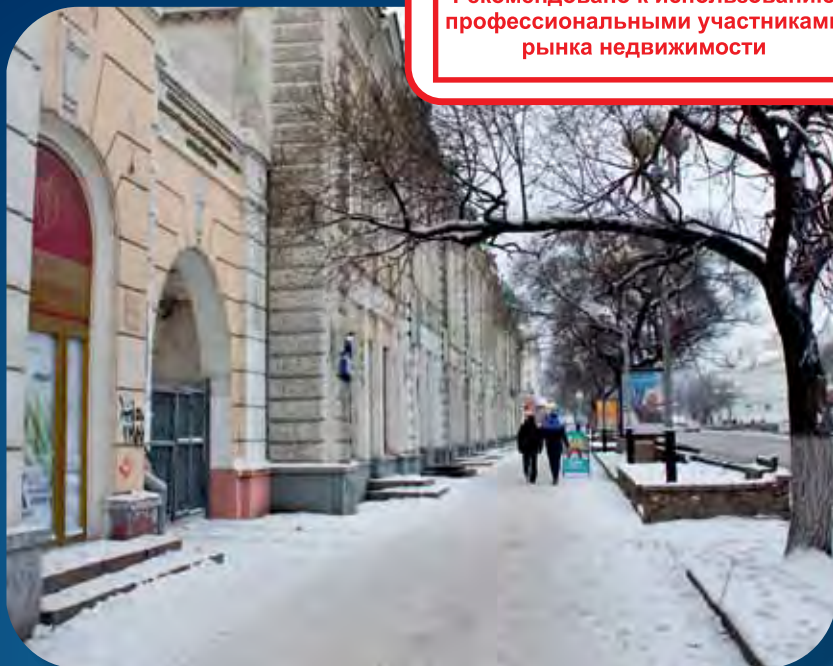
ОМСКИЙ ОБЛАСТНОЙ  
СОЮЗ СТРОИТЕЛЕЙ И  
РИЕЛТОРОВ



НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР  
РИЕЛТОРОВ



ОМЭКС



Рекомендовано к использованию  
профессиональными участниками  
рынка недвижимости

## Аналитический отчет по итогам развития рынка недвижимости Омского региона за 2014 г.

Информационные партнеры:

ОМСКРИЭЛТ.КОМ ПОРТАЛ НЕДВИЖИМОСТИ | Недвижимость | Новый Город55 | Адрес | APPRAISER.RU ВЕСТИК ОЦЕНЩИКА | ОЦЕНЩИК.РУ



Омск, ул. Ч. Валиханова, 8 | тел. (3812) 31-18-10, 37-17-83 | www.omeks.ru



Главный аналитик  
НП «Российская  
гильдия риэлторов»

Стерник Г.М.

Состояние рынка жилья в России в 2014 году определялось достигнутой стадией развития рынка (стабилизация с марта 2013 г.) и макроэкономическими факторами: события вокруг Украины, санкции и контрсанкции, обвал цен на нефть и изменение курса рубля.

Повышение инфляции маскирует снижение реальных доходов населения, что сказывается на потребительском поведении на рынке недвижимости.

На основании результатов исследований ряда институтов и центров (в том числе неопубликованных) в августе 2014 г. был сформирован долгосрочный сценарий развития макроэкономических параметров в РФ, влияющих на спрос и цены на рынке недвижимости. Ожидалось продолжение стагнации в экономике, а в последующие 2 года – снижение темпов роста ВВП и реальных доходов до отрицательных значений. Правительственные ожидания по снижению инфляции в 2015 и 2016 гг. до 8% и 4% приведут к тому, что темпы роста номинальных доходов упадут до нуля.

Итоги 2014 г., несмотря на шокирующие события в России в последние два месяца, не вышли из рамок прогноза. Также нет оснований для корректировки макроэкономического прогноза на 2015-2016 гг.

## Анализ рынка жилой недвижимости г. Омска

### Аналитический отчет г. Омск, 2014 г.

#### ДАННЫЕ ОФИЦИАЛЬНОЙ СТАТИСТИКИ О СОСТОЯНИИ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ В ДЕКАБРЕ 2014 ГОДА

В **Таблице 1** опубликованы данные, представленные Территориальным органом Федеральной службы Государственной статистики по Омской области, о количестве введенного жилья в Омской области организациями всех форм собственности и индивидуальными застройщиками в декабре 2014 года.

**Таблица 1.** Ввод в эксплуатацию жилья в январе-декабре 2014 г. по данным Омскстата

2014 г.	Введено общей площади (кв. м)		В % к соответствующему периоду прошлого года	
	всего	Из них индивидуальными застройщиками	всего	Из них индивидуальными застройщиками
Январь	30 661	14 657	169,2	136,7
Февраль	14 616	8 809	48,9	60,2
Март	52 388	17 918	129,0	132,6
Апрель	31 977	11 498	194,6	94,9
Май	30 954	10 680	68,3	82,3
Июнь	71 341	18 713	101,2	82,2
Июль	23 565	11 298	93,4	62,7
Август	59 033	12 151	53,6	79,4
Сентябрь	98 280	33 024	143,2	104,1
Октябрь	64 161	19 394	71,5	73,3
Ноябрь	64 706	11 828	130,3	32,5
Декабрь	303 668	42 252	115,8	87,3
Январь-декабрь	845 350	212 222	102,3	80,7

Декабрь ежегодно становится рекордным по количеству введенных квадратных метров. Застройщики стремятся завершить календарный год с максимальным количеством введенных «квадратов». Этим объясняется превышение почти в 5 раз среднего месячного показателя по году.

Ежемесячно Управлением Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Омской области публикуются данные о количестве зарегистрированных сделок, прав не недвижимое имущество того или иного сегмента рынка (жилое, нежилое, земельные участки и т. д.). В **Таблице 2** представлены данные за апрель 2014 г. – декабрь 2014 г.

Показатели декабря 2014 года по количеству зарегистрированных

сделок с недвижимостью превысили все возможные ожидания экспертов. Общее количество зарегистрированных прав на недвижимое имущество и сделок с ним выросло практически в два раза по сравнению с декабрем 2013 года. Небывалый ажиотаж, вызванный нестабильностью на валютном рынке и политической ситуацией, побил рекордные показатели сделок с недвижимостью, зафиксированные в декабре 2007 г. (49 511 шт.).

Зарегистрированных сделок с жильем при этом было почти в 3 раза больше, чем средний показатель по году, и более чем в два раза, чем за аналогичный период 2013 года.

**Таблица 2.** Информация Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Омской области за апрель - декабрь 2014 гг.

№ п/п	Недвижимость в Омской области	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
1	Общее количество зарегистрированных прав на недвижимое имущество и сделок с ним	36 024	29 636	35 139	32 989	27 892	33 802	31 112	24 374	57 743
2	Общее количество зарегистрированных прав на жилье	14 482	13 228	11 929	12 119	10 819	10 840	11 865	10 504	31 635
3	Общее количество зарегистрированных прав на земельные участки	9 625	10 355	10 257	10 537	9 513	9 048	10 200	8 719	18 700
4	Общее количество записей об ипотеке	3 832	3 557	3 637	3 516	3 402	3 202	3 227	2 366	3 634

Конец 2014 года отмечен повышением ставок по ипотечным и потребительским кредитам, что в свою очередь обусловлено повышением ключевой ставки Центрального банка РФ до 17%. Ставка рефинансирования при этом установлена на уровне 8,25%. В **Таблице 3** представлены сводные данные по ипотечным ставкам, установленные крупнейшими банками, действующими на территории региона.



**Диаграмма 1.** Данные Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Омской области за декабрь 2013 – декабрь 2014 гг.

По итогам 2014 года инфляция составила 11,4%, базовая инфляция – 11,2%. При этом в декабре 2014 года темп прироста потребительских цен за месяц составил 2,6% на фоне значительного ослабления рубля, роста инфляционных ожиданий и повышенного потребительского спроса на непродовольственные товары.



Президент НП  
«Омский союз  
риэлторов»

Горюнов В.В.

2014 год был фактически разделен на два отрезка: до декабря и с декабря до новогодних праздников. При этом вторая часть года, по сути, стала игрой в одни ворота – максимальная концентрация усилий, чтобы реализовать имеющиеся квадратные метры. При этом задел был задан и на январь. Очень активной позицией стало приобретение жилья с целью инвестирования, например, для сдачи в аренду.

Одним из потрясений стало повышение ключевой ставки Центрального банка РФ и, как следствие, повышение ставок по ипотечным кредитам. Очень интересное решение для тушения этого пожара предложило правительство: субсидировать 20 миллиардов в сектор ипотечного кредитования.

В условиях надвигающейся экономической ситуации одной из основных идей ипотеки на приобретение жилья должна стать поддержка строительной отрасли, а, в частности, приобретения жилья в строящихся домах. Подобные меры позволят держать на плаву строительство, а это, в свою очередь, – заработная плата непосредственных рабочих на стройке, производителей материалов. К тому же, развитие строительства жилья является основным толчком к обновлению жилого фонда.

На сегодняшний день вторичный рынок уже перенасыщен. Хотя старый жилой фонд уже не отвечает потребностям современной, в особенности молодой семьи.





Руководитель  
совета экспертов  
рынка недвижимо-  
сти, директор ООО  
«ОМЭКБ»

Репин М.А.

Тенденции, наметившиеся в 2014 году, очень схожи с 2008 годом. Однако, есть свои особенности, выработанные с учетом уроков прошлого кризисного периода. Это и меньшие кредитные нагрузки, и большие объемы вложений собственных средств в строительство, в бизнес, отсутствие «ценового пузыря». Практически отсутствует переизбыток продукции (в частности квадратов построенного жилья), что отмечалось 6 лет назад, когда рынок первичного жилья по объемам предложения на рынке превышал рынок «вторички».

Отмечу, есть определенные признаки кризисной ситуации: сравнивая динамику изменения цен на рынке, также как в 2008 году видно полку (горизонтальное движение графика динамики изменения цен, см. **График 1**), видно небольшую коррекцию цены вниз, особенно в течение второй половины года. Тем не менее, вряд ли стоит ожидать значительных падений цен в 2015 году относительно цен прошлого 2014 года.

Безусловно, нас ждет спад объемов продаж, замораживание ряда деловых процессов на рынке недвижимости. Оживить ситуацию, в частности на рынке жилья, могут, как происходило в 2010 году, четкая позиция банков и государства по развитию ипотечного кредитования, целевые государственные программы, такие как приобретение жилья для ветеранов, программы по линии министерства обороны и иные виды вливания капитала непосредственно на рынок недвижимости.

Без этих шагов рынок надолго уйдет в фазу стагнации, как мы наблюдали в позапрошлый кризисный период с 1998 по 2001 годы.

Таблица 3. Ипотечные ставки банков в г. Омске

№ п/п/	Наименование банка	Минимальная ставка по ипотеке, %	Максимальная ставка по ипотеке, %	Средняя ставка по ипотеке, %
1	«Сбербанк России», ОАО	14,50	17,50	16,00
2	«ВТБ 24», ПАО	15,95	15,95	15,95
3	«Ханты-Мансийский банк Открытие», ПАО	18,75	19,00	18,88
4	«Газпромбанк», АО	15,50	18,50	17,00
5	ОРИК, ОАО	14,75	19,40	17,08
6	«МДМ Банк», ОАО	15,00	16,50	15,75
7	АКБ «Абсолют Банк», ОАО	15,95	22,50	19,23
8	«ЮниКредитБанк», ЗАО	17,50	19,00	18,25
Средняя				17,3

### СТРУКТУРА РЫНКА И ДИНАМИКА ЦЕН

Для представления аналитической информации произведена обработка данных, опубликованных ведущими специализированными изданиями региона «Новый адрес» (группа изданий «ПРОСПЕКТ») и «Недвижимость» (издатель ООО «ОМСКРИЭЛТ.КОМ-НЕДВИЖИМОСТЬ») и интернет-порталами [www.omskrielt.com](http://www.omskrielt.com), [www.ngs55.ru](http://www.ngs55.ru), [www.mlsn.ru](http://www.mlsn.ru).

Общее количество охваченной информации в декабре составляет 111 903 оферты. После чистки от дублей и повторов на рынке города Омска отмечено 17 775 оферт о продаже квартир в многоквартирных жилых домах, что на 294 оферты меньше, чем в ноябре. При этом первичный рынок по итогам декабря 2014 года показал объем в 4 360 оферт, а вторичный рынок достиг уровня в 13 121 шт.

На **Графике 1** представлено изменение количества оферт, представляемых ежемесячно в течение всего 2014 года. Как видно из графика, наибольшее количество объектов на вторичном рынке предлагалось к продаже в марте и сентябре-октябре. При этом к концу года наметился спад количества объектов. Вместе с тем на первичном рынке количество предлагаемых объектов увеличивалось в течение всего года.

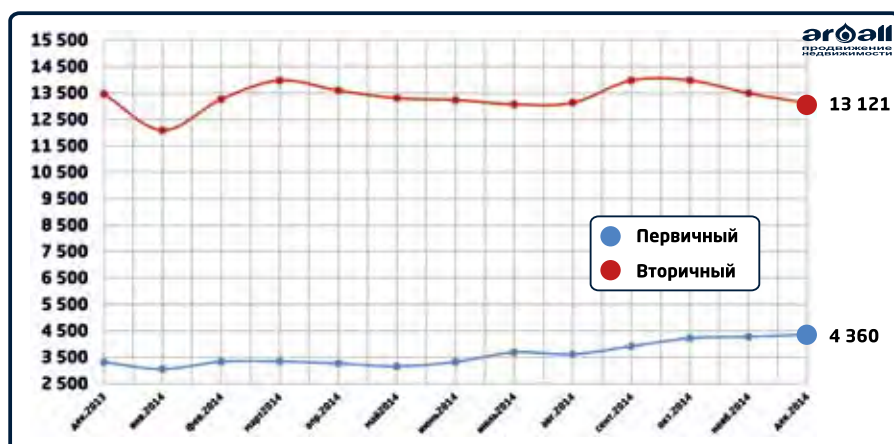


График 1. Динамика ежемесячного количества предложений на рынке жилой недвижимости г. Омска (шт.)

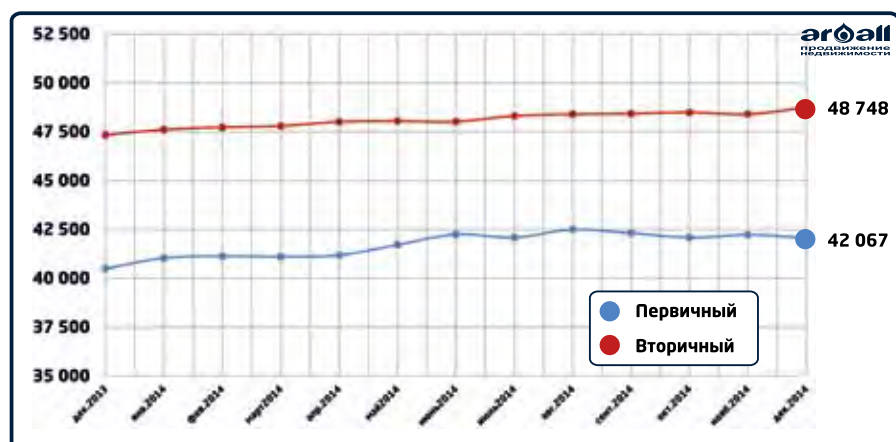
На **Диаграмме 2** представлены объемы предлагаемых на продажу квартир первичного и вторичного рынка в разрезе округов города Омска.

Месяц	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Первичный рынок	3 052	3 333	3 344	3 265	3 160	3 324	3 686	3 616	3 916	4 225	4 279	4 360
Вторичный рынок	12 091	13 269	13 978	13 598	13 308	13 240	13 075	13 136	13 978	13 979	13 496	13 121
В т.ч. 1-комн. квартир	3 179	3 614	3 840	3 710	3 668	3 716	3 610	3 686	3 891	3 895	3 792	3 637
В т.ч. 2-комн. квартир	4 189	4 549	4 739	4 631	4 620	4 565	4 566	4 578	4 904	4 820	4 695	4 532
Количество АН в исследовании	694	584	607	575	568	566	548	540	557	541	519	556

Таблица 4. Динамика ежемесячного количества предложений на рынке жилой недвижимости г. Омска (шт.)

Наибольшее количество новостроек предлагается к продаже в активно застраиваемой в последние годы левобережной части города Омска – Кировском АО – 1 471 шт. (33,7% всего рынка). На вторичном рынке лидером по количеству представленных уникальных ofert традиционно стал Центральный округ – 3 110 шт. (27,1% рынка).

Всего в декабре 2014 года в исследуемых источниках информации представлены объекты 556 агентствами недвижимости. Лидером по количеству представленных ofert стало АН «Авеста-риэлт» (9 304 объявления), АН «Миард» заняло второе место и представило на рынок 6 641 объявление о продаже квартир. Сравнительная динамика сред-



В 2014 году на VII Западно-Сибирском форуме по недвижимости был презентован новый для Омского региона продукт: «Каталог новостроек Омского региона», где представлены наиболее видные с точки зрения интереса потенциальных покупателей объекты жилищного строительства – микрорайоны и объекты точечной застройки. Развитие данного проекта получит в рамках портала по недвижимости [www.areall.ru](http://www.areall.ru)



Диаграмма 2. Структура рынка жилой недвижимости по количеству предложений (кол-во ofert, шт.)

График 2. Динамика средних цен предложения на рынке жилой недвижимости г. Омска (руб./кв. м)

**Таблица 5. Динамика средних цен предложения на рынке жилой недвижимости г. Омска (руб./кв. м)**



**Директор АН  
«Осипов и  
партнеры»**

**Неупокоева Ю.И.**

В конце 2014 года произошло увеличение процентных ставок и суммы первоначального взноса по ипотечным кредитам. При этом желающих получить кредит было много, так как потенциальные заемщики старались «запрыгнуть в уходящий поезд». Еще в январе 2015 года банки давали оптимистичную статистику по возросшему количеству одобренных заявок и выданных кредитов. Но к концу января – началу февраля спрос упал. Началось «отрезвление» потенциальных заемщиков, понимающих, что ипотеку по ставкам 19-22% годовых им не потянуть (возросшие цены на продукты питания, коммунальные платежи, опасения снижения заработной платы и потери рабочего места). Также многие банки прекратили выдачу кредитов и прием заявок.

В марте 2015 года наметилась тенденция по снижению ставок по кредитам на приобретение новостроек. Не думаю, что спрос на кредиты возрастет в ближайшее время. Потенциальные заемщики заняли выжидательную позицию: пока ставки по ипотеке не зафиксируются на уровне 10-13%, массово кредиты брать не будут.

**График 3. Динамика средних цен предложения на первичном рынке жилья по административным округам г. Омска (руб./кв. м)**

Месяц	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Первичный рынок	41 036	41 133	41 105	41 182	41 712	42 246	42 090	42 494	42 311	42 087	42 224	42 067
Вторичный рынок	47 609	47 731	47 797	48 010	48 045	48 019	48 312	48 400	48 427	48 494	48 403	48 748

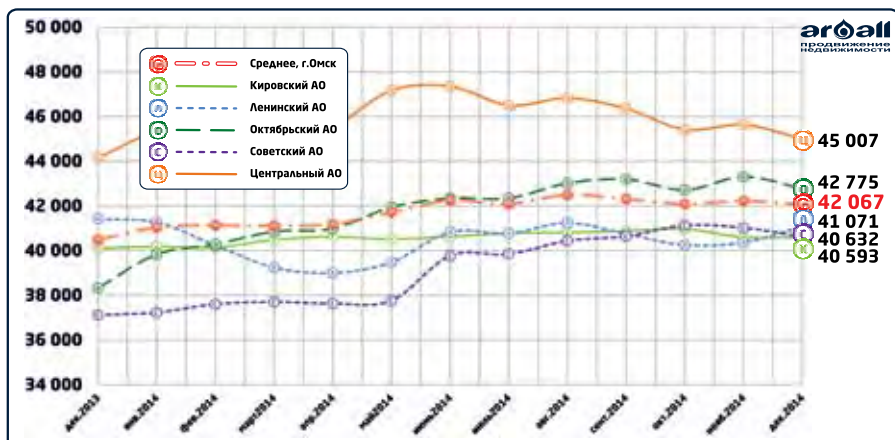
невзвешенных удельных цен предложения на первичном и вторичном рынках в текущем году отражена на **Графике 2**. На первичном рынке в декабре отмечено снижение средневзвешенной цены 1 квадратного метра в целом по г. Омску – минус 157 руб./кв. м. В целом такие показатели не превышают величину погрешности расчетов. На вторичном рынке наоборот, отмечено повышение стоимости 1 кв. м – на 346 руб./кв. м (0,1% от стоимости). При этом квадратный метр квартир первичного рынка по итогам ноября отмечен на уровне 42 067 рублей, а вторичного рынка – до 48 748 рублей за 1 кв. м. Рыночная стоимость объекта может варьироваться в рамках определенного «ценового коридора».

Этот факт может складываться как исходя из погрешности вычислений, так и исходя из принятых при расчете допущений. В оценочной деятельности, согласно Федеральному стандарту оценки №7, оценщик после проведения процедуры согласования помимо указания в отчете об оценке итогового результата оценки стоимости недвижимости, приводит свое суждение о возможных границах интервала, в котором, по его мнению, может находиться эта стоимость, если в задании на оценку не указано иное. Статистическая погрешность, как возможность установления диапазона стоимости, определяется в результате обработки массива рыночной информации.

В декабре 2014 г. погрешность вычислений для первичного рынка определена на уровне 1,09% (460 руб./кв. м), для вторичного рынка – 0,36% (174 руб./кв. м).

## ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК

На первичном рынке в четырех из пяти округов отмечено повышение стоимости одного квадратного метра. В Ленинском АО прирост составил плюс 706 руб./кв. м, что более чем в 2 раза превышает погрешность вычислений. В Центральном округе в декабре зафиксировано наиболее ощутимое снижение стоимости 1 кв. м – минус 627 руб./кв. м, в Октябрьском АО средняя цена «квадрата» снизилась на 533 рубля, новостройки Советского округа подешевели в среднем на 389 рублей. Самым незначительным отклонением цены за месяц стало изменение в





Кировском АО – минус 8 рублей, что ниже уровня погрешности и может считаться незначительным.

Самым дорогим на рынке первичного жилья, как и на рынке вторичного, по итогам декабря остается Центральный АО. Цена 1 кв. м дошла до отметки 45 007 рублей. В Октябрьском АО по итогам декабря 2014 г. установилась средняя цена по округу чуть выше среднегородской – 42 775 руб./кв. м. В Кировском, Ленинском, Советском округах средняя цена 1 кв. м находится примерно на одном уровне – 40 593 руб./кв. м, 41 071 руб./кв. м, 40 632 руб./кв. м соответственно.

Рынок ипотечного кредитования строящихся объектов в декабре был приостановлен банковским сектором ввиду целого ряда экономических факторов (нестабильная экономическая ситуация, рост цен на строительные материалы, изменение курса иностранных валют и т. д.), в результате чего платежеспособный спрос на новостройки существенно снизился.

**Таблица 6. Динамика средних цен предложения на первичном рынке жилья по административным округам г. Омска**

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
город Омск	41 036	41 133	41 105	41 182	41 712	42 246	42 090	42 494	42 311	42 087	42 224	42 067
Кировский АО	40 174	40 145	40 479	40 619	40 515	40 626	40 777	40 807	40 878	40 965	40 600	40 593
Ленинский АО	41 265	40 233	39 249	38 996	39 481	40 834	40 765	41 242	40 741	40 251	40 364	41 071
Октябрьский АО	39 833	40 283	40 851	40 984	41 945	42 336	42 347	43 012	43 192	42 711	43 307	42 775
Советский АО	37 233	37 605	37 708	37 632	37 765	39 766	39 844	40 441	40 641	41 130	41 021	40 632
Центральный АО	45 347	45 758	44 939	45 553	47 166	47 351	46 504	46 822	46 360	45 413	45 634	45 007

**Таблица 7. Индекс изменения средневзвешенной удельной цены предложения на первичном рынке (декабрь 2014 г.)**

Округ	Средневзвешенная удельная цена, руб./кв. м			Индексы прироста цен	
	Начало года	Предыдущий месяц	Текущий месяц	Текущий месяц – предыдущий месяц, %	Начало 2014 года – текущий месяц, %
	Декабрь 2013	Ноябрь 2014	Декабрь 2014		
город Омск	40 492	42 224	42 067	-0,4	3,9
Кировский АО	40 576	40 600	40 593	0,0	0,0
Ленинский АО	41 911	40 364	41 071	1,8	-2,0
Октябрьский АО	38 332	43 307	42 775	-1,2	11,6
Советский АО	37 516	41 021	40 632	-0,9	8,3
Центральный АО	44 153	45 634	45 007	-1,4	1,9

## ОМИЧИ НАБРАЛИ ИПОТЕКИ НА 18 МИЛЛИАРДОВ И ЗАДОЛЖАЛИ 500 МИЛЛИОНОВ

Прогнозируется, что в 2015 году задолженность вырастет еще на 15%.

В 2014 г. омичи взяли ипотечных кредитов на общую сумму около 18,6 млрд рублей, что превышает показатель 2013 г. на 15,5%. Тогда горожане набрали кредитов на 16,1 млрд рублей.

В среднем омичи берут по 1,4 млн рублей и рассчитывают вернуть деньги банку за 15,8 лет.

В 2015 г. ожидается, что ипотечных кредитов станут брать меньше, а для банков вырастет риск снижения платежеспособности заемщиков. Это может привести к росту задолженности по ипотеке.

На 1 января 2015 г. омские банки недосчитались около 534 млн рублей. Отметим, что за 2014 г. общая сумма долга практически не выросла. Однако эксперты предполагают, что нестабильная экономическая ситуация может привести к росту задолженности на 15%.

В целом по стране общий долг по ипотеке составляет около 48 млрд рублей. Всего же за прошедший 2014 г. банки выдали ипотечных кредитов на общую сумму около 1,65 - 1,7 трлн рублей, а в 2013 г. эта сумма была меньше и составила 1,3 трлн рублей. Таким образом, рост составил 30%.

По материалам прессы-службы ЗАО «Секвойя Кредит Консолидейшн»  
<http://gorod55.ru>

## В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ В ДЕКАБРЕ БЫЛО ЗАКЛЮЧЕНО РЕКОРДНОЕ ЧИСЛО СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Управлением Росреестра по Омской области в декабре 2014 г. зарегистрировано 57 743 права, ограничения права на недвижимое имущество и сделки с ним. По данным ведомства, такое количество сделок стало максимальным за последние 7 лет, а по сравнению с ноябрем прошлого года выросло в 2,4 раза.

Рекордными являются и показатели общего количества зарегистрированных прав на жилые помещения и земельные участки: прирост к ноябрю составил 301% по жилью и 214,4% по земле.

Аналитик оценочной компании «ОМЭКС» Анна Зыкова в разговоре с корреспондентом «Делового Омска» призналась, что такой резкий скачок количества зарегистрированных сделок с недвижимостью очень неожиданный для региона и обусловлен небывалым спросом на рынке:

*«Основная причина такого всплеска – нестабильная экономическая ситуация в стране. Немаловажно, что скачок произошел не без участия жителей из дружественного зарубежья. По мнению специалистов, работающих непосредственно с покупателями, последние будут вести себя очень осторожно. Один из вариантов развития событий – появление спроса на ипотечные сделки без первоначального взноса, которые при ставке в среднем на уровне 20% годовых, можно назвать отчаянными.»*

Мария Фомина,  
«Деловой Омск»



**Диаграмма 3.** Структура первичного рынка по количеству комнат, с указанием средневзвешенной удельной цены, декабрь 2014 г.

В целом 2014 год показал увеличение средней цены 1 кв. м на 3,9% по городу Омску. При этом за аналогичный период 2013 года первичный рынок показал прирост в 12,8%. Однако, хочется отметить, что в этом году появилось достаточно большое количество новых проектов, город «обрастал» стройками, почти в полтора раза увеличив количество предлагаемых на продажу уникальных объектов. При этом на конец 2014 года «затоваривания», т.е. переизбытка продукции, по мнению экспертов не произошло. На **Диаграмме 3** представлена структура рынка новостроек в зависимости от количества комнат. 38,0% первичного рынка представлено однокомнатными квартирами, причем этот показатель остается на одном уровне уже достаточно долго.

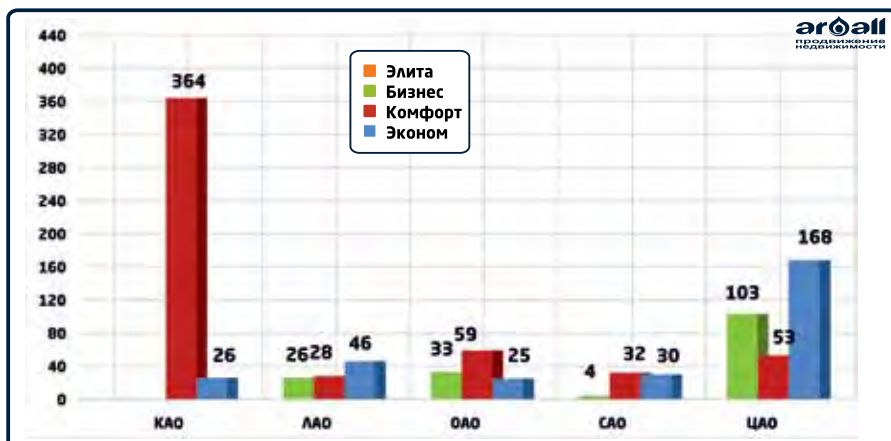


**Диаграмма 4.** Структура первичного рынка в зависимости от класса качества жилья, декабрь 2014 г.

Стоимость 1 кв. м таких квартир выше, чем у квартир большей комнатности и площади (43 557 руб./кв. м). Чуть больше представлено двухкомнатных квартир – 39,3% всего рынка. Почти четверть рынка (21,7%) занимают трехкомнатные квартиры, а многокомнатных (более трех комнат) квартир всего 1,0%. При этом однокомнатные квартиры пользуются наибольшим спросом у покупателей, обладают наименьшей полной ценой и являются наиболее ликвидными на рынке.

Основной поток предлагаемых на продажу квартир в новостройках на сегодняшний день представлен объектами класса «комфорт». Тем не менее, по-прежнему существенную долю рынка занимает жилье «эконом-класса», как наиболее доступное.



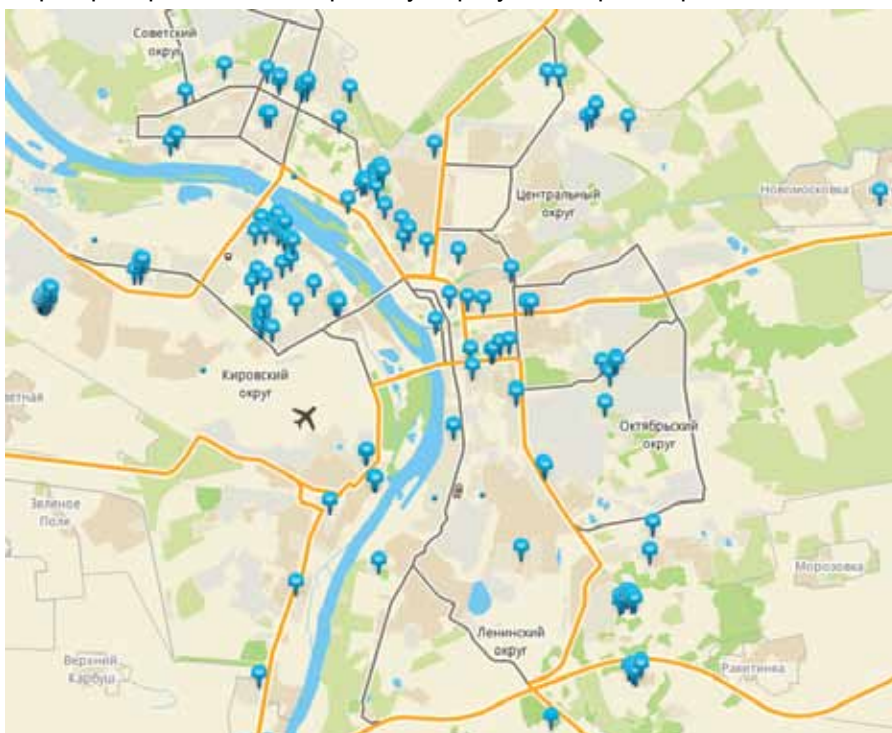


**Диаграмма 5.** Соотношение объема предложений на рынке первичного жилья по классу квартир в административных округах (кол-во ofert, шт.), декабрь 2014 г.

Тем временем «элитный» сегмент жилой недвижимости в новостройках остается незаполненным. Спрос на такие объекты невелик, однако, полное отсутствие проектов высочайшего уровня качества ухудшает общий фон на рынке строительства жилья.

Объекты повышенной комфортности на первичном рынке представлены исключительно домами класса «бизнес», к которым отнесено 16,5% доли на рынке. Представлены данные объекты квартирами с ценой 48 086 руб./кв. м. Квартиры из разряда массового строительства («комфорт» и «эконом») занимают большую часть рынка новостроек. К классу «эконом» отнесены 29,2% продаваемых квартир, а средняя цена квадратного метра составила 38 132 руб./кв. м. Класс «комфорт» составляет 54,3%, а средняя цена «квадрата» – 41 878 руб./кв. м.

На **Схеме 1** мы видим распределение новостроек по территории города и пригорода. Наибольшая плотность наблюдается на Левобережье в створе улиц Лукашевича и Конева. Также скопления наблюдаются в зоне активной застройки микрорайона Московка-2 и довольно равномерно распределены по правому берегу вдоль реки Иртыш.



Говоря о защите прав покупателей квартир в новостройках, нельзя не обратить внимание на попытки ряда строительных компаний обойти нормы федерального закона 214 о долевом участии в строительстве. Практика создания застройщиками жилищно-строительных кооперативов, а также самоликвидация юридических лиц с целью избежать ответственности за некачественное строительство, указывает на острую необходимость новых защитных мер для дольщиков со стороны регулятора в лице государства. Учитывая всю остроту кризисного момента, мы понимаем, – эти шаги для застройщиков часто являются вынужденной мерой. Поэтому решение лежит не в плоскости постоянных судебных разбирательств, а в эффективном всестороннем диалоге потребителей, инвесторов, строителей и власти.

### Гео-информационная аналитическая система AREALL



**Схема 1.** Карта расположения новостроек г. Омска и пригорода

Таблица 8. Дискретная пространственно-параметрическая модель (ДППМ) по округам г. Омска, ком-натности и классу качества жилья для первичного рынка.

Территориальная единица	Количество комнат	Класс	Количество предложений в выборке, шт.	Средне-взвешенная удельная цена, руб./кв. м	Мин. удельная цена, руб./кв. м	Макс. удельная цена, руб./кв. м
г. Омск	Всего	Всего	4360	42 077	19 318	76 975
г. Омск	Всего	Бизнес	166	48 086	32 110	76 975
г. Омск	Всего	Комфорт	548	41 878	19 318	64 914
г. Омск	Всего	Эконом	295	38 132	28 049	70 833
г. Омск	1-комнатные	Всего	369	44 939	19 318	70 833
г. Омск	1-комнатные	Бизнес	44	50 805	39 861	62 292
г. Омск	1-комнатные	Комфорт	196	45 525	19 318	64 914
г. Омск	1-комнатные	Эконом	129	41 631	28 654	70 833
г. Омск	2-комнатные	Всего	403	41 619	30 946	62 479
г. Омск	2-комнатные	Бизнес	65	48 776	37 211	55 678
г. Омск	2-комнатные	Комфорт	227	41 504	33 253	60 606
г. Омск	2-комнатные	Эконом	111	37 405	30 946	62 479
г. Омск	3-комнатные	Всего	233	40 474	28 049	76 975
г. Омск	3-комнатные	Бизнес	55	46 632	32 110	76 975
г. Омск	3-комнатные	Комфорт	123	39 638	28 571	55 200
г. Омск	3-комнатные	Эконом	55	35 181	28 049	53 182
г. Омск	Многокомнатные	Всего	4	42 556	36 040	46 154
г. Омск	Многокомнатные	Бизнес	2	45 267	44 679	46 154
г. Омск	Многокомнатные	Комфорт*	2	38 934*	36 040	40 979
Кировский АО	Всего	Всего	390	41 714	28 571	70 833
Кировский АО	Всего	Комфорт	364	41 441	28 571	62 727
Кировский АО	Всего	Эконом	26	46 180	35 616	70 833
Кировский АО	1-комнатные	Всего	135	46 045	37 000	70 833
Кировский АО	1-комнатные	Комфорт	124	45 350	37 867	62 727
Кировский АО	1-комнатные	Эконом	11	55 795	37 000	70 833
Кировский АО	2-комнатные	Всего	156	41 300	33 253	62 479
Кировский АО	2-комнатные	Комфорт	145	41 066	33 253	60 606
Кировский АО	2-комнатные	Эконом	11	44 550	35 616	62 479
Кировский АО	3-комнатные	Всего	97	39 408	28 571	53 398
Кировский АО	3-комнатные	Комфорт	93	39 420	28 571	53 398
Кировский АО	3-комнатные	Эконом	4	39 136	36 634	45 238
Кировский АО	Многокомнатные	Всего	2	38 934	36 040	40 979
Кировский АО	Многокомнатные	Комфорт	2	38 934	36 040	40 979
Ленинский АО	Всего	Всего	100	41 508	33 974	62 292
Ленинский АО	Всего	Бизнес	26	47 976	44 679	62 292
Ленинский АО	Всего	Комфорт	28	36 509	34 000	45 714
Ленинский АО	Всего	Эконом	46	40 305	33 974	53 269
Ленинский АО	1-комнатные	Всего	37	45 986	36 296	62 292
Ленинский АО	1-комнатные	Бизнес	12	51 096	47 524	62 292
Ленинский АО	1-комнатные	Комфорт	8	40 490	36 296	45 714
Ленинский АО	1-комнатные	Эконом	17	44 899	38 500	53 269
Ленинский АО	2-комнатные	Всего	33	40 369	35 915	53 947
Ленинский АО	2-комнатные	Бизнес	4	49 972	47 141	53 947
Ленинский АО	2-комнатные	Комфорт	12	36 369	36 000	36 923
Ленинский АО	2-комнатные	Эконом	17	40 697	35 915	49 487
Ленинский АО	3-комнатные	Всего	29	39 303	33 974	49 515

Ленинский АО	3-комнатные	Бизнес	9	45 952	44 831	49 515
Ленинский АО	3-комнатные	Комфорт	8	34 260	34 000	34 567
Ленинский АО	3-комнатные	Эконом	12	36 793	33 974	44 648
Ленинский АО	Многокомнатные	Всего	1	44 679	44 679	44 679
Ленинский АО	Многокомнатные	Бизнес	1	44 679	44 679	44 679
Октябрьский АО	Всего	Всего	117	42 118	30 946	57 353
Октябрьский АО	Всего	Бизнес	33	44 698	37 211	49 353
Октябрьский АО	Всего	Комфорт	59	44 293	34 507	57 353
Октябрьский АО	Всего	Эконом	25	35 046	30 946	53 182
Октябрьский АО	1-комнатные	Всего	38	45 042	31 957	57 353
Октябрьский АО	1-комнатные	Бизнес	10	45 580	39 861	49 233
Октябрьский АО	1-комнатные	Комфорт	23	47 400	42 750	57 353
Октябрьский АО	1-комнатные	Эконом	5	33 768	31 957	35 556
Октябрьский АО	2-комнатные	Всего	64	40 350	30 946	55 636
Октябрьский АО	2-комнатные	Бизнес	12	43 654	37 211	49 353
Октябрьский АО	2-комнатные	Комфорт	34	43 212	34 507	55 636
Октябрьский АО	2-комнатные	Эконом	18	34 003	30 946	35 422
Октябрьский АО	3-комнатные	Всего	15	44 245	32 237	53 182
Октябрьский АО	3-комнатные	Бизнес	11	45 166	42 632	47 988
Октябрьский АО	3-комнатные	Комфорт	2	40 584	38 114	43 182
Октябрьский АО	3-комнатные	Эконом	2	42 733	32 237	53 182
Советский АО	Всего	Всего	78	40 463	19 318	62 236
Советский АО	Всего	Бизнес	4	54 616	52 785	57 917
Советский АО	Всего	Комфорт	44	38 319	19 318	62 236
Советский АО	Всего	Эконом	30	40 163	32 836	55 769
Советский АО	1-комнатные	Всего	34	42 704	19 318	62 236
Советский АО	1-комнатные	Комфорт	24	41 264	19 318	62 236
Советский АО	1-комнатные	Эконом	10	46 017	33 772	55 769
Советский АО	2-комнатные	Всего	26	37 166	32 836	44 583
Советский АО	2-комнатные	Комфорт	13	36 320	34 691	40 000
Советский АО	2-комнатные	Эконом	13	38 152	32 836	44 583
Советский АО	3-комнатные	Всего	18	42 211	33 415	57 917
Советский АО	3-комнатные	Бизнес	4	54 616	52 785	57 917
Советский АО	3-комнатные	Комфорт*	7	36 493*	33 415	43 770
Советский АО	3-комнатные	Эконом*	7	38 633*	36 471	40 722
Центральный АО	Всего	Всего	324	43 097	28 049	76 975
Центральный АО	Всего	Бизнес	103	48 805	32 110	76 975
Центральный АО	Всего	Комфорт	53	47 864	35 260	64 914
Центральный АО	Всего	Эконом	168	36 399	28 049	52 941
Центральный АО	1-комнатные	Всего	125	43 989	28 654	64 914
Центральный АО	1-комнатные	Бизнес	22	53 028	45 556	59 022
Центральный АО	1-комнатные	Комфорт	17	52 697	43 000	64 914
Центральный АО	1-комнатные	Эконом	86	39 400	28 654	52 941
Центральный АО	2-комнатные	Всего	124	44 079	31 757	60 300
Центральный АО	2-комнатные	Бизнес	49	50 012	42 054	55 678
Центральный АО	2-комнатные	Комфорт	23	47 580	36 637	60 300
Центральный АО	2-комнатные	Эконом	52	36 064	31 757	42 571
Центральный АО	3-комнатные	Всего	74	41 122	28 049	76 975
Центральный АО	3-комнатные	Бизнес	31	46 184	32 110	76 975
Центральный АО	3-комнатные	Комфорт	13	45 237	35 260	55 200
Центральный АО	3-комнатные	Эконом	30	32 290	28 049	38 154
Центральный АО	Многокомнатные	Всего	1	46 154	46 154	46 154
Центральный АО	Многокомнатные	Бизнес	1	46 154	46 154	46 154





Преподаватель  
ФГБОУ ВПО ОГИС,  
аналитик рынка  
недвижимости

Тарута С.В.

### Что грядущий год готовит?

Во-первых, продолжится сокращение объемов сделок на рынке недвижимости. Во-вторых, добавятся проблемы в строительстве (из-за роста цен на стройматериалы и удорожания кредитов).

В грядущем 2015 году стоит опасаться срыва сроков строительства и появления новых долгостроев (в настоящее время еще не все проблемные объекты, оставленные в 2009–2010 годах, введены в эксплуатацию), а также с учетом текущего объема предложений не исключен застой на первичном рынке.

Для инвесторов этот год – год новых возможностей для принятия нестандартных решений. 2015 год будет готовить отложенный спрос для следующих лет. По данным Всероссийского центра изучения общественного мнения, по итогам опроса в конце 2014 года по-прежнему основным мотивом к накоплению денег для трети россиян (33%) является покупка недвижимости (<http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=115115>).

В 2015 году нас ждет обострение на ипотечном рынке: в плане повышения ставок для выдачи кредитов и проблемы для банков с погашением ипотечных долгов.

Если и будет рост цен, то отстающий от других изменений в экономике. А, скорее всего, в ближайшем будущем мы будем наблюдать реальное снижение стоимости имущества.

«Приятным» сюрпризом станет для граждан, обладающих правом собственности, изменение налога на имущество физических лиц, который теперь будет считаться от кадастровой стоимости объектов, в несколько раз выше инвентаризационной.

\* - в большинстве случаев дома класса «комфорт» не имеют чистой отделки при сдаче объекта в эксплуатацию, в классе «эконом» преимущественно представлены объекты с отделкой «под ключ», что повышает удельную цену объекта. В связи с этим средняя цена 1 кв. м квартир класса «эконом» в одном округе может превышать цену более высоких по качеству объектов класса «комфорт».

### ВЫВОД

Рынок жилья в новостройках и строящихся домах города Омска в 2014 г. испытывал довольно большой рост объемов производства – заявлено достаточно много новых проектов, преимущественно комплексной застройки. Тому свидетельствует и увеличение ежемесячного количества предложений почти в полтора раза в конце года, по сравнению с предложенным в начале 2014 года ассортиментом.

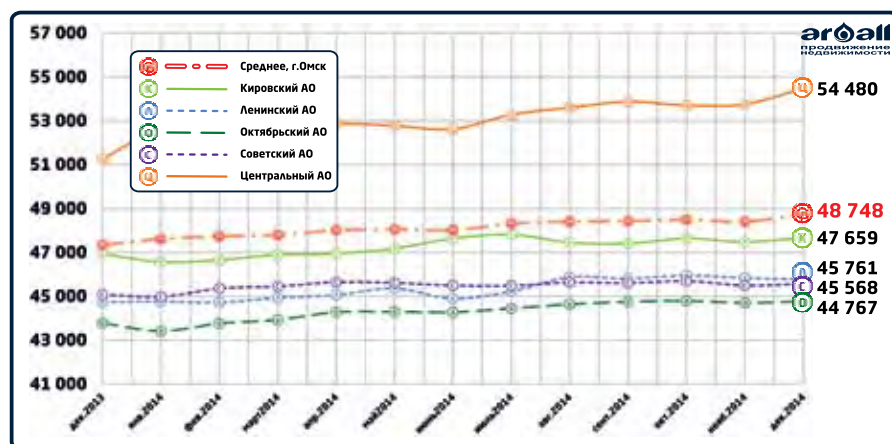
При этом средняя цена 1 кв. м колебалась в течение года как в положительную, так и в отрицательную сторону. Однако, начиная с марта 2014 года тенденция на снижение средней цены сложилась достаточно уверенная, прерываясь скачками вверх при увеличении степени готовности большого количества объектов строительства.

Кроме того, в 2014 году количество недостроенных с участием дольщиков вновь увеличилось до 25 домов. Причиной стало ужесточение критериев, по которым дома включаются в перечень проблемных. В 2013 году список недостроенных домов с участием дольщиков сократился: десять зданий было сдано.

Министерством строительства и ЖКК Омской области прорабатываются различные варианты достройки проблемных домов. Так, за счет внутренних резервов – реализации свободных квартир, коммерческой недвижимости, средств дольщиков, прилегающих земельных участков, бесплатного подключения к инженерным сетям – будет продолжаться строительство 12 таких домов.

### ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК

На **Графике 4** представлены изменения средневзвешенных удельных цен предложения на рынке вторичного жилья в административных округах города:



**График 4.** Динамика средних цен предложения на вторичном рынке жилья по административным округам г. Омска (руб./кв. м)

По итогам декабря на вторичном рынке в целом по городу отмечено понижение средней цены 1 кв. м на 18 руб./кв. м. При этом в одном из пяти округов отмечено понижение стоимости – в Ленинском округе «квадрат» подешевел на 76 руб./кв. м. В остальных округах тенденция положительная, однако, ниже уровня погрешности. В Октябрьском АО

Таблица 9. Динамика средних цен предложения на вторичном рынке жилья по административным округам г. Омска (руб./ кв. м)

Месяц	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
город Омск	47 609	47 731	47 797	48 010	48 045	48 019	48 312	48 400	48 427	48 494	48 403	48 748
Кировский АО	46 564	46 656	46 891	46 947	47 182	47 637	47 810	47 454	47 409	47 635	47 480	47 659
Ленинский АО	44 767	44 716	44 930	45 057	45 358	44 897	45 223	45 868	45 805	45 947	45 837	45 761
Октябрьский АО	43 416	43 761	43 929	44 275	44 295	44 276	44 447	44 635	44 749	44 788	44 703	44 767
Советский АО	44 980	45 355	45 450	45 643	45 609	45 492	45 484	45 629	45 604	45 692	45 493	45 568
Центральный АО	52 623	52 720	52 704	52 870	52 778	52 620	53 281	53 600	53 866	53 707	53 753	54 480

средняя цена 1 кв. м увеличилась на 65 руб./кв. м, в Ленинском АО – плюс 75 руб./кв. м, в Кировском АО – плюс 179 руб./кв. м. Самый большой прирост отмечен в Центральном АО – плюс 727 руб./кв. м.

Самым «дорогим» округом на вторичном, как и на первичном рынке стал Центральный со стоимостью 1 кв. м в среднем по округу в 54 480 руб., что выше среднегородской цены 1 кв. м более чем на пять тысяч рублей. С существенным отрывом от него на втором месте Кировский округ – 47 659 руб./кв. м. Чуть ниже средняя стоимость «квадрата» в Ленинском – 45 761 руб./кв. м. В Советском административном округе 1 кв. м в среднем стоит 45 568 руб./кв. м, а самое «дешевое» жилье в перерасчете на 1 кв. м предлагается в Октябрьском АО – 44 767 руб./кв. м.

Таблица 10. Индекс изменения средневзвешенной удельной цены предложения на вторичном рынке (декабрь 2014 г.)

Округ	Средневзвешенная удельная цена, руб./кв. м			Индексы прироста цена	
	Начало года	Предыдущий месяц	Текущий месяц	Текущий месяц – предыдущий месяц, %	Начало 2014 года – текущий месяц, %
	Декабрь 2013	Ноябрь 2014	Декабрь 2014		
город Омск	47 336	48 403	48 748	0,7	3,0
Кировский АО	46 935	47 480	47 659	0,4	1,5
Ленинский АО	44 732	45 837	45 761	-0,2	2,3
Октябрьский АО	43 771	44 703	44 767	0,1	2,3
Советский АО	45 072	45 493	45 568	0,2	1,1
Центральный АО	51 273	53 753	54 480	1,4	6,3

**ОМЭКС** ГРУППА КОМПАНИЙ «ОМЭКС»

**Профессиональная оценка и официальная аналитика рынка недвижимости Омского региона**

 Оценка квартиры для ИПОТЕКИ

 Оценка ПРИГОДНОСТИ для проживания

 ФОТОДОК: идентификация объекта для договора аренды

 ОЦЕНКА дач, гаражей и др. имущества

 ВИРТУАЛЬНЫЕ презентации, 3-D панорамы, туры

**ООО «ОМЭКС»**  
31-18-10  
37-17-83  
mail@omeks.ru  
www.omeks.ru

агентство реальной  
**ароам**  
**омск**  
недвижимости

## ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ

продажа

покупка

обмен жилья

оформление  
ипотеки

юридическое  
сопровождение  
сделок

**БОЛЬШОЙ  
ВЫБОР  
НОВОСТРОЕК**

**т.: 31-55-35**

СЕРТИФИЦИРОВАННЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ  
areall-omsk@mail.ru

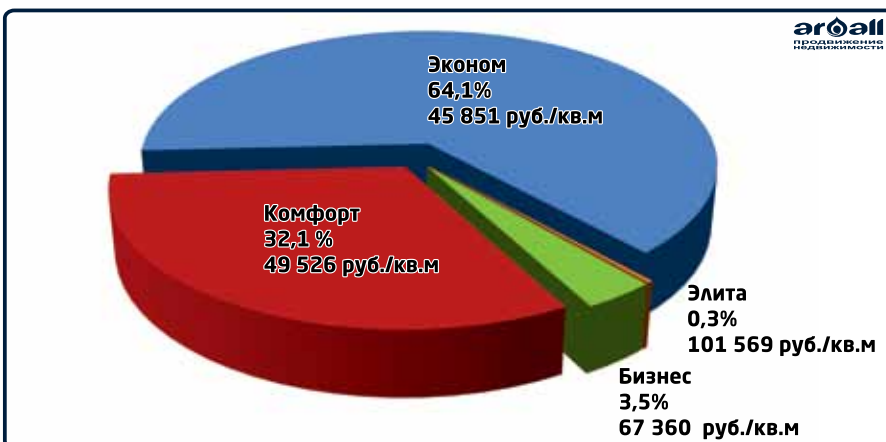
### ВЫВОД

Рынок вторичного жилья более инертный, чем первичный. В связи с этим продолжается небольшое повышение стоимости 1 кв. м. В течение всего 2014 года «вторичка» прибавила всего 3%, в то время как в течение 2013 года этот показатель составлял почти в 2 раза больше – 5,8% за 12 месяцев.



**Диаграмма 6.** Структура вторичного рынка в зависимости от количества комнат, с указанием средневзвешенной удельной цены

Наряду с исследованием динамики рынка, изучение его структуры позволяет наиболее точно квалифицировать объект недвижимости как товар. Аналитиками РГР признан наиболее эффективным метод сегментации рынка, учитывающий взаимосвязь таких качественно-количественных характеристик объектов недвижимости, как цена (руб./кв. м), местоположение, количество комнат и класс жилья. С указанными показателями напрямую связана конъюнктура спроса/предложения, уровень и динамика цен.



**Диаграмма 7.** Структура вторичного рынка по классу жилья с указанием удельной средневзвешенной цены, декабрь 2014 г.

Доля многокомнатных квартир на вторичном рынке существенно выше, чем на первичном – 5,8%. Однако, зачастую площадь представленных квартир четырех и более комнат, особенно в классах «эконом» и «комфорт», существенно ниже, чем у квартир на первичном рынке.

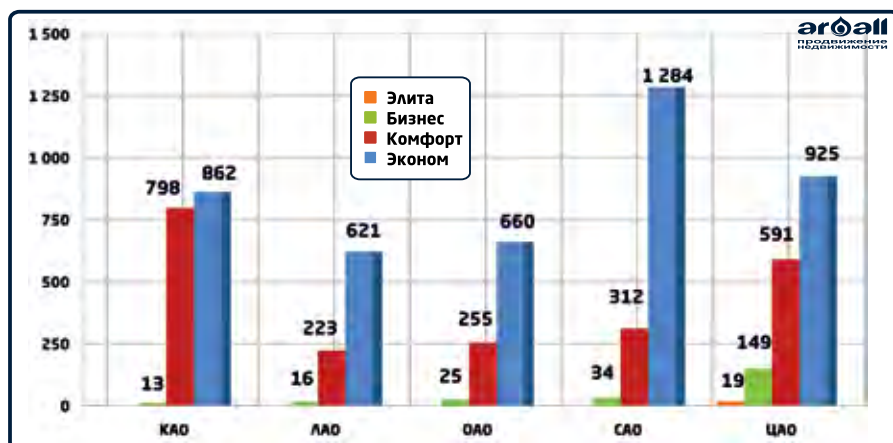
Одно-, двух- и трехкомнатных квартир представлено на рынке примерно сопоставимое количество – 27,7%, 34,5%, 31,9% соответственно. Самые «дорогие» традиционно в перерасчете за 1 кв. м – однокомнат-



ные квартиры. На удельную стоимость квартир трех- и большей комнатности влияет существенное количество квартир класса «бизнес» и «элита», где высокий уровень отделки повышает цену «квадрата».

Распределение объектов вторичного рынка по классам качества представлено на **Диаграмме 7**. Элитный класс на вторичном рынке представлен всего 0,3% доли всех предлагаемых к продаже квартир, а средняя цена таких квартир – 101 569 рублей за «квадрат». Класс «бизнес» занимает 3,5% рынка, а цена удельного показателя (квадратного метра) по итогам сентября – 67 360 рублей. Класс «комфорт» занимает почти треть рынка – 32,1% со средней ценой 49 526 руб./кв. м. И самым массовым, что вполне логично, учитывая долгий период массовой застройки домами с малогабаритными квартирами морфотипа «хрущевки», «малосемейки» и т.д., стал класс «эконом» – 64,1%. Цена таковых квартир в среднем за «квадрат» по городу Омску – 45 851 руб./кв. м.

На **Диаграмме 8** представлено соотношение объемов рынка в зависимости от класса качества жилья в распределении по административным округам г. Омска. Наибольшая концентрация домов класса «эконом» представлена в Советском АО, активно застраиваемом «хрущевками» и «сталинками», впоследствии не подвергавшимся капитальному ремонту, а также в Центральном АО, который является самым большим по площади округом города и обладает самым большим жилищным фондом г. Омска. Наибольшее количество квартир класса «комфорт» представлено в Кировском АО, что обусловлено тем фактом, что Левобережье активно застраивалось в постперестроечный период и продолжает застраиваться по сей день. Квартиры в новых домах гораздо более просторные и комфортные для проживания, нежели объекты класса «эконом». Наибольшая концентрация квартир класса «бизнес» отмечена в Центральном АО, там же расположены и все объекты класса «элита». При распределении объектов по округам города, эксперты сходятся во мнении, что такой сегментации недостаточно для проведения качественного анализа.



**Диаграмма 8.** Соотношение объема предложений на рынке вторичного жилья по классу квартир в административных округах (кол-во ofert, шт.), декабрь 2014 г.

Классическая сегментация для проведения качественного анализа для рынка недвижимости строится двумя основными шагами. Путем ценового зонирования с пространственным разделением рассматриваемой территории на различные зоны со схожим экономическим потенциалом и параллельным путем параметрического распределения объектов по типам и классам качества.

areall

ПРОДВИЖЕНИЕ  
НЕДВИЖИМОСТИ

Портал для  
профессионалов  
рынка недвижимости  
[www.areall.ru](http://www.areall.ru)

Гео-информационная  
система (Электронная  
карта) Омской области

Поиск недвижимости  
для профессионалов

Аналитические статьи и  
материалы

Мнения экспертов о  
ключевых событиях и  
трендах

Онлайн-исследование  
рынка недвижимости

Информационные  
справочники по  
экономике  
недвижимости

Проект создан на базе Омского межотраслевого совета экспертов рынка недвижимости при поддержке Комитета по девелопменту, оценке и аналитике НП ОСР

[www.areall.ru](http://www.areall.ru)  
[info@areall.ru](mailto:info@areall.ru)



Сертифицированный РГР аналитик рынка недвижимости, ООО «ОМЭК»

Зыкова А.И.

2014 год стал годом событий как в мире политики и экономики, так и на рынке недвижимости страны и региона в частности. Предугадать влияние политических событий на покупательский спрос на рынке жилья было практически невозможно. Ровная активность рынка, практически без скачков, наблюдалась на протяжении всего года, колебаясь исключительно в рамках сезонности рынка. Конец года стал неожиданным по всем показателям: стремясь сохранить свои сбережения, граждане скупали как товары первой необходимости, так и менее ликвидные активы – недвижимость и автотранспорт. Такая обстановка на рынке отложила наметившуюся тенденцию к снижению цен, сохранив по итогам декабря прежние показатели удельных цен.

**XIX**  
Национальный Конгресс  
по недвижимости  
**2015**  
**КАЗАНЬ**  
**11-13 ИЮНЯ**



Организатор  
Российская Гильдия Риэлторов

#### Схема 2.

Ценовое зонирование города Омска в группировке по ценности зон (карта представлена на портале [www.areall.ru](http://www.areall.ru))

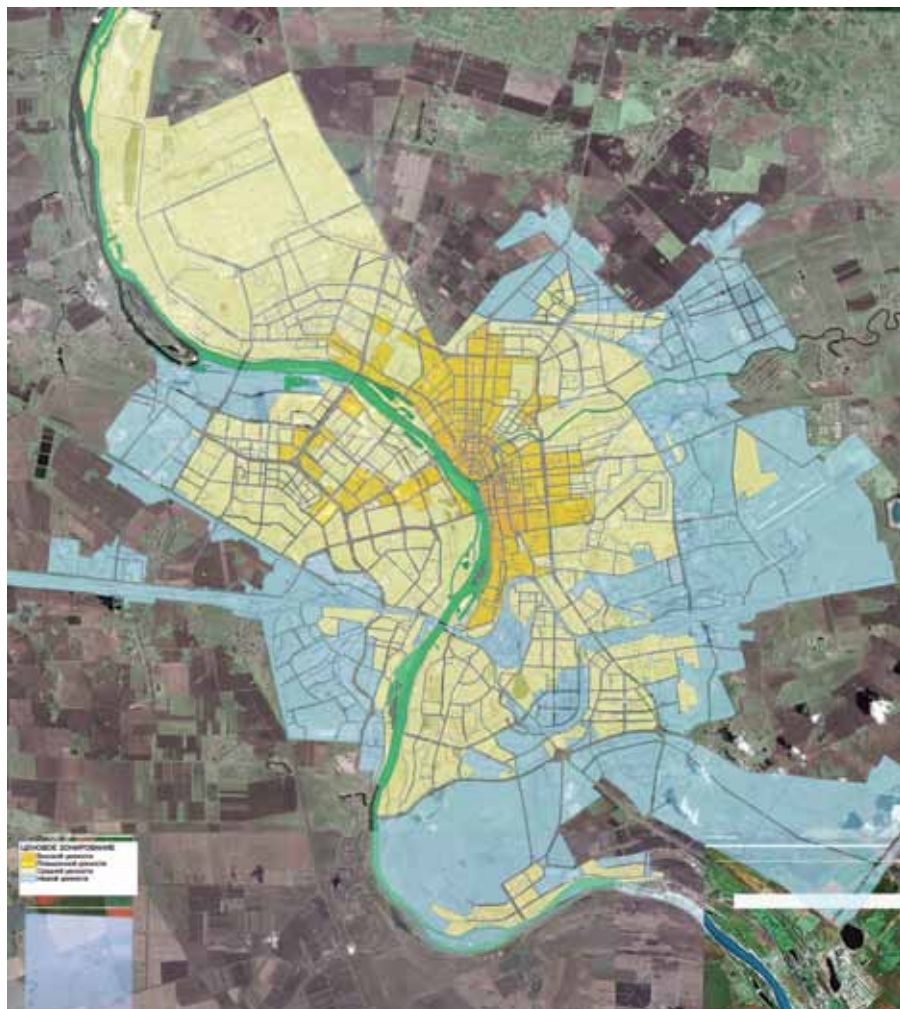
#### Цель ценового зонирования:

Определение границ ценовых зон, однородных по набору влияющих на объекты ценообразующих факторов, позволяющее произвести пространственную сегментацию территории для сужения границ диапазона представленной для анализа информации исследуемого типа рынка.

Алгоритм практического внедрения методологии ценового зонирования:

1. Определение характеристик объектов (земельных участков) для минимального, максимального и эталонного показателей стоимости;
2. Группировка рыночной информации и определение расчетного или экспертного значения удельного показателя стоимости;
3. Определение стоимости для этих трех типов;
4. Кластеризация ценовых данных по эталонным объектам (4 группы зон);
5. Нанесение цветовых решений на карту.

В 2014 году Омским межотраслевым советом экспертов рынка недвижимости (ОМСЭРН) проведена работа по определению стоимости земельных участков (минимального, максимального, эталонного) для каждой из зон градостроительного деления (зон ПЗЗ). За основу принято 201 Решение Омского городского совета, утверждающее карту зон перспективного землепользования на территории города (2 150 зон). Кластеризация ценовых зон производится по ценам эталонных (наиболее типичных) объектов. Зоны объединяются в группы. По каждому отдельному административному округу определяются ценовые границы для 4 групп зон:





- Высокой ценности;
- Повышенной ценности;
- Средней ценности;
- Низкой ценности.

Распределение по группам зон подразумевает группировку зон, схожих по ценовому и качественному статусу, независимо от их расположения в округах города.

Определить отношение зон к той или иной группе ценности можно согласно интерактивной карте, опубликованной на портале [www.areall.ru](http://www.areall.ru).

Портал обеспечивает удобство пользования, кроме ценности зон также предполагает вынесение на карту аналитических показателей по различным сегментам, информацию о значимых объектах города, кадастровое деление с вынесением данных из государственного кадастра недвижимости. Согласно полученному разделению на группы зон, произведен расчет средних удельных показателей цены жилья для групп зон, позволяющих более точно учитывать ценностные характеристики зоны независимо от расположения внутри округов. В **Таблице 8** представлено распределение средневзвешенных цен по классам качества жилья, которое не дает четкого понимания о распределении цен по территориальному признаку.

Для пользователя наиболее актуальной является аналитическая информация, дающая возможность максимально точно определить рыночную стоимость конкретного объекта, представление которой дает средневзвешенная удельная цена (СВУЦ), рассчитанная для объектов соответствующего класса качества в ценовой зоне расположения объекта оценки. Эти показатели приведены в **Таблицах 11-13**.

**Таблица 11.** Средневзвешенные удельные цены по г. Омску в зависимости от ценности зон и класса качества жилья (декабрь 2014 г.)

Группы зон	г. Омск	Элита	Бизнес	Комфорт	Эконом
г. Омск	48 748	101 569	66 682	49 653	46 047
Высокой ценности	67 805	104 873	70 372	64 005	61 990
Повышенной ценности	54 048	96 957	66 063	54 366	49 474
Средней ценности	46 310	-	61 482	48 102	44 575
Низкой ценности	39 689	-	-	42 843	38 604

В **Таблице 12** представлено распределение средних удельных цен по округам города в зависимости от класса качества и количества комнат.

**Таблица 12.** ДППМ по округам г. Омска, комнатности и классу качества жилья для вторичного рынка

Территориальная единица	Количество комнат	Класс	Количество предложений в выборке, шт.	Средне-взвешенная удельная цена, руб./кв. м	Мин. удельная цена, руб./кв. м	Макс. удельная цена, руб./кв. м
г. Омск	Всего	Всего	13 121	48 748	22 881	187 000
г. Омск	Всего	Элита	19	101 569	62 832	187 000
г. Омск	Всего	Бизнес	237	67 360	26 442	133 696
г. Омск	Всего	Комфорт	2 179	49 526	29 076	86 207
г. Омск	Всего	Эконом	4 352	45 851	25 511	97 183
г. Омск	1-комнатные	Всего	3 637	50 468	26 442	107 843
г. Омск	1-комнатные	Элита	2	104 895	103 261	107 843
г. Омск	1-комнатные	Бизнес	29	63 991	26 442	98 039
г. Омск	1-комнатные	Комфорт	658	50 943	35 135	81 136
г. Омск	1-комнатные	Эконом	1 177	49 872	28 846	94 000
г. Омск	2-комнатные	Всего	4 532	47 523	25 385	187 000
г. Омск	2-комнатные	Элита	3	130 616	96 316	187 000



**ОБЪЕДИНЯЯ  
ЛИДЕРОВ  
РЫНКА  
НЕДВИЖИМОСТИ**

**GUD-ESTATE.RU**

**РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ  
УПРАВЛЯЮЩИХ И  
ДЕВЕЛОПЕРОВ**

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В ОМСКЕ

OMSK@GUD-ESTATE.RU



г. Омск	2-комнатные	Бизнес	54	70 281	41 153	133 696
г. Омск	2-комнатные	Комфорт	639	49 056	34 941	84 357
г. Омск	2-комнатные	Эконом	1 716	45 570	25 511	87 288
г. Омск	3-комнатные	Всего	4 185	48 531	24 500	158 333
г. Омск	3-комнатные	Элита	8	96 642	62 832	158 333
г. Омск	3-комнатные	Бизнес	102	68 442	35 556	111 304
г. Омск	3-комнатные	Комфорт	782	49 153	32 857	85 714
г. Омск	3-комнатные	Эконом	1 272	44 542	25 676	97 183
г. Омск	Многокомнатные	Всего	767	50 310	22 881	128 571
г. Омск	Многокомнатные	Элита	6	97 518	80 769	123 016
г. Омск	Многокомнатные	Бизнес	52	64 989	36 058	128 571
г. Омск	Многокомнатные	Комфорт	100	49 731	29 076	86 207
г. Омск	Многокомнатные	Эконом	187	43 507	27 838	88 750
Кировский АО	Всего	Всего	3 110	47 659	26 442	82 302
Кировский АО	Всего	Бизнес	13	63 055	26 442	82 302
Кировский АО	Всего	Комфорт	798	48 553	35 000	77 358
Кировский АО	Всего	Эконом	862	45 594	30 682	71 154
Кировский АО	1-комнатные	Всего	914	51 014	26 442	76 667
Кировский АО	1-комнатные	Бизнес	2	38 893	26 442	67 667
Кировский АО	1-комнатные	Комфорт	244	50 699	37 228	72 515
Кировский АО	1-комнатные	Эконом	231	50 121	38 463	66 383
Кировский АО	2-комнатные	Всего	1 070	46 868	26 829	77 358
Кировский АО	2-комнатные	Бизнес	5	68 369	64 493	71 294
Кировский АО	2-комнатные	Комфорт	259	47 189	35 000	77 358
Кировский АО	2-комнатные	Эконом	315	44 730	30 682	71 154
Кировский АО	3-комнатные	Всего	986	47 230	29 851	82 302
Кировский АО	3-комнатные	Бизнес	6	64 974	54 545	82 302
Кировский АО	3-комнатные	Комфорт	269	48 766	35 040	75 027
Кировский АО	3-комнатные	Эконом	275	44 557	32 586	68 254
Кировский АО	Многокомнатные	Всего	140	44 257	31 167	62 069
Кировский АО	Многокомнатные	Комфорт	26	46 638	39 306	57 500
Кировский АО	Многокомнатные	Эконом	41	44 195	31 167	59 167
Ленинский АО	Всего	Всего	1 809	45 761	23 128	93 750
Ленинский АО	Всего	Бизнес	16	71 623	48 609	93 750
Ленинский АО	Всего	Комфорт	223	45 829	29 076	75 223
Ленинский АО	Всего	Эконом	621	45 680	27 838	70 000
Ленинский АО	1-комнатные	Всего	481	49 312	31 667	85 850
Ленинский АО	1-комнатные	Бизнес	6	65 313	48 609	85 850
Ленинский АО	1-комнатные	Комфорт	73	47 494	37 568	68 712
Ленинский АО	1-комнатные	Эконом	144	50 601	31 786	70 000
Ленинский АО	2-комнатные	Всего	684	45 797	25 385	81 957
Ленинский АО	2-комнатные	Бизнес	4	67 348	50 120	81 957
Ленинский АО	2-комнатные	Комфорт	62	47 621	35 472	75 223
Ленинский АО	2-комнатные	Эконом	291	46 058	31 176	68 889
Ленинский АО	3-комнатные	Всего	537	44 384	25 397	81 481
Ленинский АО	3-комнатные	Бизнес	3	63 423	58 586	70 833
Ленинский АО	3-комнатные	Комфорт	75	43 403	32 857	73 167
Ленинский АО	3-комнатные	Эконом	156	43 866	32 623	67 500
Ленинский АО	Многокомнатные	Всего	107	44 448	23 128	93 750
Ленинский АО	Многокомнатные	Бизнес	3	83 878	76 531	93 750
Ленинский АО	Многокомнатные	Комфорт	13	46 987	29 076	70 240
Ленинский АО	Многокомнатные	Эконом	30	40 568	27 838	51 613

Октябрьский АО	Всего	Всего	1 810	44 767	24 500	98 039
Октябрьский АО	Всего	Бизнес	25	59 385	44 643	98 039
Октябрьский АО	Всего	Комфорт	255	49 113	32 967	83 333
Октябрьский АО	Всего	Эконом	660	43 535	25 511	64 484
Октябрьский АО	1-комнатные	Всего	562	48 466	29 568	98 039
Октябрьский АО	1-комнатные	Бизнес	3	73 586	59 778	98 039
Октябрьский АО	1-комнатные	Комфорт	69	51 470	41 667	69 683
Октябрьский АО	1-комнатные	Эконом	231	47 637	33 113	64 484
Октябрьский АО	2-комнатные	Всего	605	43 793	25 511	69 630
Октябрьский АО	2-комнатные	Бизнес	6	55 185	44 643	64 583
Октябрьский АО	2-комнатные	Комфорт	63	49 546	35 948	69 630
Октябрьский АО	2-комнатные	Эконом	235	42 945	25 511	62 439
Октябрьский АО	3-комнатные	Всего	527	44 523	24 500	87 629
Октябрьский АО	3-комнатные	Бизнес	10	65 133	53 226	87 629
Октябрьский АО	3-комнатные	Комфорт	110	49 060	32 967	83 333
Октябрьский АО	3-комнатные	Эконом	164	41 821	26 000	63 682
Октябрьский АО	Многокомнатные	Всего	116	41 493	25 333	61 728
Октябрьский АО	Многокомнатные	Бизнес	6	52 086	47 590	58 730
Октябрьский АО	Многокомнатные	Комфорт	13	43 641	36 604	61 728
Октябрьский АО	Многокомнатные	Эконом	30	39 867	30 448	50 000
Советский АО	Всего	Всего	2 833	45 568	29 104	99 074
Советский АО	Всего	Бизнес	34	59 591	40 659	99 074
Советский АО	Всего	Комфорт	312	48 682	29 104	80 882
Советский АО	Всего	Эконом	1 284	44 184	31 081	66 750
Советский АО	1-комнатные	Всего	778	49 483	30 833	72 414
Советский АО	1-комнатные	Бизнес	2	52 330	48 000	56 415
Советский АО	1-комнатные	Комфорт	89	49 567	35 135	65 385
Советский АО	1-комнатные	Эконом	330	49 967	35 696	64 815
Советский АО	2-комнатные	Всего	991	45 100	31 961	71 591
Советский АО	2-комнатные	Бизнес	5	44 015	41 153	48 529
Советский АО	2-комнатные	Комфорт	89	49 978	38 994	66 667
Советский АО	2-комнатные	Эконом	502	44 007	32 936	66 750
Советский АО	3-комнатные	Всего	914	44 210	30 317	99 074
Советский АО	3-комнатные	Бизнес	22	62 671	40 659	99 074
Советский АО	3-комнатные	Комфорт	108	47 697	35 625	68 391
Советский АО	3-комнатные	Эконом	400	42 165	31 081	65 263
Советский АО	Многокомнатные	Всего	150	45 552	29 104	80 882
Советский АО	Многокомнатные	Бизнес	5	57 653	50 333	70 826
Советский АО	Многокомнатные	Комфорт	26	47 790	29 104	80 882
Советский АО	Многокомнатные	Эконом	52	41 775	34 188	55 814
Центральный АО	Всего	Всего	3 559	54 480	22 881	187 000
Центральный АО	Всего	Элита	19	101 569	62 832	187 000
Центральный АО	Всего	Бизнес	149	70 140	35 556	133 696
Центральный АО	Всего	Комфорт	591	52 743	34 444	86 207
Центральный АО	Всего	Эконом	925	49 960	25 676	97 183
Центральный АО	1-комнатные	Всего	902	52 449	28 846	107 843
Центральный АО	1-комнатные	Элита	2	104 895	103 261	107 843
Центральный АО	1-комнатные	Бизнес	16	67 750	46 000	90 278
Центральный АО	1-комнатные	Комфорт	183	53 215	38 889	81 136
Центральный АО	1-комнатные	Эконом	241	51 188	28 846	94 000
Центральный АО	2-комнатные	Всего	1 182	52 686	29 074	187 000
Центральный АО	2-комнатные	Элита	3	130 616	96 316	187 000

Центральный АО	2-комнатные	Бизнес	34	75 970	48 673	133 696
Центральный АО	2-комнатные	Комфорт	166	51 973	34 941	84 357
Центральный АО	2-комнатные	Эконом	373	49 643	30 143	87 288
Центральный АО	3-комнатные	Всего	1 221	55 141	24 627	158 333
Центральный АО	3-комнатные	Элита	8	96 642	62 832	158 333
Центральный АО	3-комнатные	Бизнес	61	71 311	35 556	111 304
Центральный АО	3-комнатные	Комфорт	220	52 050	34 444	85 714
Центральный АО	3-комнатные	Эконом	277	49 645	25 676	97 183
Центральный АО	Многокомнатные	Всего	254	57 576	22 881	128 571
Центральный АО	Многокомнатные	Элита	6	97 518	80 769	123 016
Центральный АО	Многокомнатные	Бизнес	38	66 432	36 058	128 571
Центральный АО	Многокомнатные	Комфорт	22	58 683	38 659	86 207
Центральный АО	Многокомнатные	Эконом	34	50 432	34 746	88 750

**Таблица 13.** Дискретная пространственно-параметрическая модель по комнатности, классу качества жилья и ценности зон

Территориальная единица	Количество комнат	Класс	Средне-взвешенная удельная цена, руб./кв. м	Мин. удельная цена, руб./кв. м	Макс. удельная цена, руб./кв. м	Погрешность в определении средне-взвешенной удельной цены, %
г. Омск	Всего	Всего	49 160	21 739	187 000	0,50
г. Омск	Всего	Элита	101 569	62 832	187 000	13,86
г. Омск	Всего	Бизнес	66 682	29 720	128 571	3,28
г. Омск	Всего	Комфорт	49 653	27 333	112 619	0,72
г. Омск	Всего	Эконом	46 047	21 739	105 806	0,53
г. Омск	1-комнатные	Всего	50 846	29 688	107 843	0,72
г. Омск	1-комнатные	Элита	104 895	103 261	107 843	6,43
г. Омск	1-комнатные	Бизнес	66 714	46 000	98 039	8,27
г. Омск	1-комнатные	Комфорт	50 883	35 135	79 487	1,10
г. Омск	1-комнатные	Эконом	50 037	29 688	105 806	0,86
г. Омск	2-комнатные	Всего	47 834	21 739	187 000	0,81
г. Омск	2-комнатные	Элита	130 616	96 316	187 000	55,31
г. Омск	2-комнатные	Бизнес	69 286	41 153	108 512	6,38
г. Омск	2-комнатные	Комфорт	49 150	34 941	110 000	1,40
г. Омск	2-комнатные	Эконом	45 811	21 739	96 053	0,82
г. Омск	3-комнатные	Всего	48 690	26 000	158 333	0,96
г. Омск	3-комнатные	Элита	96 642	62 832	158 333	24,79
г. Омск	3-комнатные	Бизнес	66 737	29 720	111 304	5,05
г. Омск	3-комнатные	Комфорт	49 412	27 333	112 619	1,24
г. Омск	3-комнатные	Эконом	44 671	26 000	103 571	1,02
г. Омск	Многокомнатные	Всего	52 913	29 076	128 571	3,16
г. Омск	Многокомнатные	Элита	97 518	80 769	123 016	15,42
г. Омск	Многокомнатные	Бизнес	65 309	36 058	128 571	7,97
г. Омск	Многокомнатные	Комфорт	49 731	29 076	86 207	4,31
г. Омск	Многокомнатные	Эконом	43 896	31 167	88 750	2,55
Высокой ценности	Всего	Всего	67 805	34 965	158 333	2,80
Высокой ценности	Всего	Элита	104 873	80 769	158 333	13,22
Высокой ценности	Всего	Бизнес	70 372	45 098	128 571	5,43
Высокой ценности	Всего	Комфорт	64 005	43 043	112 619	6,01
Высокой ценности	Всего	Эконом	61 990	34 965	105 806	3,22



Высокой ценности	1-комнатные	Всего	65 195	43 333	105 806	6,26
Высокой ценности	1-комнатные	Элита	103 261	103 261	103 261	0,00
Высокой ценности	1-комнатные	Бизнес	65 990	46 000	90 278	18,32
Высокой ценности	1-комнатные	Комфорт	58 899	48 158	68 205	9,57
Высокой ценности	1-комнатные	Эконом	63 770	43 333	105 806	7,46
Высокой ценности	2-комнатные	Всего	65 783	41 379	110 000	4,28
Высокой ценности	2-комнатные	Элита	98 580	96 316	101 235	7,08
Высокой ценности	2-комнатные	Бизнес	73 217	50 000	100 000	9,91
Высокой ценности	2-комнатные	Комфорт	62 334	43 981	110 000	11,98
Высокой ценности	2-комнатные	Эконом	62 165	41 379	96 053	4,73
Высокой ценности	3-комнатные	Всего	68 604	36 000	158 333	4,87
Высокой ценности	3-комнатные	Элита	120 156	100 414	158 333	24,45
Высокой ценности	3-комнатные	Бизнес	72 428	45 098	111 304	8,34
Высокой ценности	3-комнатные	Комфорт	63 293	43 043	112 619	9,22
Высокой ценности	3-комнатные	Эконом	61 056	36 000	103 571	5,50
Высокой ценности	Многокомнатные	Всего	69 347	34 965	128 571	9,27
Высокой ценности	Многокомнатные	Элита	92 960	80 769	123 016	24,67
Высокой ценности	Многокомнатные	Бизнес	67 000	45 129	128 571	12,70
Высокой ценности	Многокомнатные	Комфорт	70 839	53 117	86 207	20,32
Высокой ценности	Многокомнатные	Эконом	63 077	34 965	88 750	21,19
Повышенной ценности	Всего	Всего	54 048	33 333	187 000	1,15
Повышенной ценности	Всего	Элита	96 957	62 832	187 000	31,09
Повышенной ценности	Всего	Бизнес	66 063	34 161	108 512	4,88
Повышенной ценности	Всего	Комфорт	54 366	34 444	92 609	1,65
Повышенной ценности	Всего	Эконом	49 474	33 333	80 000	1,13
Повышенной ценности	1-комнатные	Всего	56 710	41 268	107 843	1,79
Повышенной ценности	1-комнатные	Элита	107 843	107 843	107 843	0,00
Повышенной ценности	1-комнатные	Бизнес	70 892	48 609	98 039	10,76
Повышенной ценности	1-комнатные	Комфорт	57 482	45 135	79 487	2,71
Повышенной ценности	1-комнатные	Эконом	54 272	41 268	80 000	1,82
Повышенной ценности	2-комнатные	Всего	52 889	36 327	187 000	1,92
Повышенной ценности	2-комнатные	Элита	187 000	187 000	187 000	0,00
Повышенной ценности	2-комнатные	Бизнес	71 110	44 643	108 512	11,91
Повышенной ценности	2-комнатные	Комфорт	54 327	38 295	84 357	3,11
Повышенной ценности	2-комнатные	Эконом	49 783	36 327	79 048	1,53
Повышенной ценности	3-комнатные	Всего	53 229	33 333	99 254	2,05
Повышенной ценности	3-комнатные	Элита	73 128	62 832	88 722	17,60
Повышенной ценности	3-комнатные	Бизнес	66 848	34 161	99 254	7,10
Повышенной ценности	3-комнатные	Комфорт	53 936	34 444	92 609	2,72

Повышенной ценности	3-комнатные	Эконом	47 685	33 333	79 452	2,33
Повышенной ценности	Многокомнатные	Всего	56 900	34 746	109 155	6,31
Повышенной ценности	Многокомнатные	Элита	106 164	103 333	109 155	7,76
Повышенной ценности	Многокомнатные	Бизнес	62 336	36 058	93 750	10,84
Повышенной ценности	Многокомнатные	Комфорт	51 934	40 933	70 240	6,74
Повышенной ценности	Многокомнатные	Эконом	44 173	34 746	51 613	4,15
Средней ценности	Всего	Всего	46 310	29 076	119 535	0,44
Средней ценности	Всего	Бизнес	61 482	29 720	119 535	7,08
Средней ценности	Всего	Комфорт	48 102	29 076	81 343	0,73
Средней ценности	Всего	Эконом	44 575	31 167	67 742	0,50
Средней ценности	1-комнатные	Всего	49 326	32 738	72 515	0,65
Средней ценности	1-комнатные	Бизнес	56 978	48 000	67 667	12,26
Средней ценности	1-комнатные	Комфорт	49 851	37 228	72 515	1,11
Средней ценности	1-комнатные	Эконом	48 871	32 738	66 383	0,80
Средней ценности	2-комнатные	Всего	45 693	31 739	82 796	0,71
Средней ценности	2-комнатные	Бизнес	62 949	41 153	82 796	11,22
Средней ценности	2-комнатные	Комфорт	47 628	34 941	77 358	1,41
Средней ценности	2-комнатные	Эконом	44 341	31 739	67 742	0,74
Средней ценности	3-комнатные	Всего	45 418	29 720	89 655	0,81
Средней ценности	3-комнатные	Бизнес	57 996	29 720	89 655	10,76
Средней ценности	3-комнатные	Комфорт	47 737	32 857	75 027	1,26
Средней ценности	3-комнатные	Эконом	43 010	31 356	66 216	0,87
Средней ценности	Многокомнатные	Всего	45 870	29 076	119 535	2,85
Средней ценности	Многокомнатные	Бизнес	70 517	52 498	119 535	27,12
Средней ценности	Многокомнатные	Комфорт	46 846	29 076	81 343	4,83
Средней ценности	Многокомнатные	Эконом	42 181	31 167	59 167	2,06
Низкой ценности	Всего	Всего	39 689	21 739	62 778	2,05
Низкой ценности	Всего	Комфорт	42 843	27 333	62 778	3,89
Низкой ценности	Всего	Эконом	38 604	21 739	61 667	2,34
Низкой ценности	1-комнатные	Всего	43 493	29 688	61 667	3,02
Низкой ценности	1-комнатные	Комфорт	43 640	35 135	55 172	6,59
Низкой ценности	1-комнатные	Эконом	43 449	29 688	61 667	3,45
Низкой ценности	2-комнатные	Всего	38 306	21 739	62 778	3,40
Низкой ценности	2-комнатные	Комфорт	43 436	35 000	62 778	7,86
Низкой ценности	2-комнатные	Эконом	36 994	21 739	48 293	3,55
Низкой ценности	3-комнатные	Всего	39 113	26 000	57 895	3,73
Низкой ценности	3-комнатные	Комфорт	42 596	27 333	57 895	6,46
Низкой ценности	3-комнатные	Эконом	37 364	26 000	51 207	4,19
Низкой ценности	Многокомнатные	Всего	40 060	35 802	46 778	5,90
Низкой ценности	Многокомнатные	Комфорт	39 021	37 815	40 933	11,59
Низкой ценности	Многокомнатные	Эконом	40 404	35 802	46 778	7,49

Вторичный рынок на протяжении 2014 года вел себя чуть более стабильно, чем первичный. Рынок жилья в г. Омске не так подвержен влиянию валютных колебаний.

Однако, на фоне роста курса мировых валют – доллара и евро – образовалась паника среди держателей средств. Отсюда и множество приобретений жилья в готовых домах, не подверженных риску остаться недостроенными.

В течение года отмечались как положительные, так и отрицательные скачки средней удельной цены жилья на вторичном рынке, но в целом по году прирост стоимости составил +3%. Количество предложений на вторичном рынке, которые ежемесячно выходят в анализируемых источниках, практически не изменилось и весь год сохранялось на уровне 13-14 тысяч ofert.

В настоящее время для рынка ипотеки «вторичка» является основным источником потребления объектов, поэтому прямое развитие рынок получит в случае оживления ипотечного кредитования или развития государственных программ, направленных на приобретение жилья особым группам населения.

## **ВЫВОД**

2014 год для рынка недвижимости нельзя назвать однозначным. Начало периода было отмечено продолжающейся тенденцией роста стоимости 1 кв. м. Однако, ежемесячный прирост становился все меньше и периодически переходил с плюса (повышения стоимости за месяц) на минус (понижение стоимости). Для первичного рынка эта тенденция более выраженная, именно поэтому первый минус среднегородской цены был отмечен уже в марте. Для вторичного рынка впервые прирост стал отрицательным в середине года – в июне.

Количество уникальных предложений, выпускаемых ежемесячно, в течении 2014 года выросло на 15% (при сравнении показателей января и декабря). Причем, если на вторичном рынке отмечались колебания как в плюс, так и в минус, то первичный рынок в течение года показывал стабильный рост предлагаемых квартир. За период с января по декабрь количество ежемесячно выставляемых на продажу объектов увеличилось на 42,9%. Этот показатель связан напрямую с увеличением количества строящихся объектов на территории г. Омска.

Колебания курсов валют во второй половине года существенно снизили стоимость объектов в пересчете на иностранную валюту. Так, по состоянию на 01.01.2014 г. стоимость одного квадратного метра первичного жилья в долларах США составляла 1 239,8 USD (по курсу 1USD = 32,6587 руб.), а 1 кв. м вторичного рынка в среднем стоил 1 449,4 USD. По состоянию на 31.12.2014 г. при курсе 1USD = 56,2584 руб. стоимость 1 кв. м «первички» зафиксирована на уровне 747,7 USD, «вторички» – 866,5 USD. Таким образом, падение цены в долларовом эквиваленте составило 39,7% на первичном рынке и 40,2% на вторичном рынке.

С использованием материалов интернет-сайтов:  
<http://www.omskrielt.com;>  
<http://www.omskstat.ru;>  
<http://www.gorod55.ru;>  
[http://www.rgr.ru.](http://www.rgr.ru;)

**Коллектив авторов:**  
**Максим Репин, САКРН РГР;**  
**Анна Зыкова, САКРН РГР**

## **В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ В 2014 ГОДУ УДАЛОСЬ СДАТЬ ТРИ ДОЛГОСТРОЯ**

В министерстве строительства и ЖКК Омской области в 2014 году прошло 20 заседания рабочей группы по защите прав участников долевого строительства. В ходе совещаний решались вопросы подключения проблемных многоэтажек к инженерным сетям, рассматривались земельные, юридические и технические аспекты достройки проблемных объектов.

Для того, чтобы в конкурсах по достройке домов принимало участие большее количество строительных организаций, в ноябре 2014 года внесены изменения в постановление Правительства Омской области. Кроме того, в минувшем году внесены изменения, предусматривающие пониженную арендную ставку за пользование земель жилищно-строительными кооперативами.

Как сообщили в пресс-службе областного министра, в 2014 г. работы велись на 13 проблемных домах. За счет реализации инвестиционных программ ресурсоснабжающих организаций выполнены работы по строительству наружных инженерных сетей и подключению домов к сетям электро-, водоснабжения и водоотведения.

В результате проводимых мероприятий, в области введено в эксплуатацию 3 дома, строящихся с привлечением средств дольщиков. В настоящее время в список проблемных включено 22 объекта.

По материалам сайта  
<http://omskrielt.com>





К.Т.Н., научный  
руководитель  
ЗАО «Приволжский  
Центр финансово-  
го консалтинга и  
оценки»

Лейфер Л.А.

Оценочная деятельность не может серьезно развиваться без анализа состояния рынка объектов оценки. Поэтому работа, направленная на экспертно-аналитическое исследование особенностей регионального рынка недвижимости, безусловно, очень важна.

Данная работа представляется особенно полезной, поскольку авторам удалось обеспечить сбор информации от разных групп участников рынка – оценщиков, риэлторов, инвесторов, обобщить эту информацию и оформить ее в виде замечательного Отчета. Хотелось бы, чтобы исследования такого плана выполнялись систематически. Это позволит повысить качество оценки, доверие к результатам оценки и самим Оценщикам.



- Представление интересов в судах общей юрисдикции и в арбитражных судах
- Юридические консультации (устные, письменные)
- Разработка проектов договоров и соглашений
- Оформление недвижимости, приватизация
- Кадастровые паспорта
- Межевание и технические планы

**Первая консультация  
бесплатно!**

ООО «ОМЭКС-ЛЕКС»  
(3812) 31-18-10  
omex-lex@mail.ru

## Экспертно-аналитическое исследование рынка жилой недвижимости

**Аналитический отчет  
г. Омск, 2014 г.**

Межотраслевой совет экспертов рынка недвижимости на постоянной основе ведет исследование рынка недвижимости в части определения основных показателей, оказывающих влияние на стоимость объекта. В исследовании приняли участие представители комитета по оценке и аналитике НП «Омский союз риэлторов», представители комитета по экспертно-аналитической и методологической деятельности, представители координационного совета НП СРО «Профессиональные риэлторы Омской области» и других общественных организаций.

В данном исследовании представлены сводные итоговые значения параметров рынка, корректировок, поправок на различные условия объектов или сделок, полученные путем интервьюирования профессиональных участников рынка недвижимости: в т.ч. оценщиков, аналитиков, риэлторов, брокеров, управляющих объектами недвижимости. Средний стаж специалистов, принявших участие в исследовании составил 8 лет, что говорит о достаточно высоком уровне представленного исследования.

В ходе экспертно-аналитического исследования, проводимого в течение всего 2013 года, был произведен опрос профессиональных участников рынка, получено более 70 анкет с ответами на поставленные вопросы.

Исследование проводилось по 4 сегментам:

- Квартиры в многоквартирных домах;
- Индивидуальное жилищное строительство, земельные участки под ИЖС (ВРИ 2), дачи, сады, огороды (ВРИ 4);
- Торгово-офисная недвижимость, земельные участки под торговлю, объекты сервиса и т.д. (ВРИ 5), под административные нужды (ВРИ 7), для размещения социальных объектов, образования (ВРИ 17);
- Производственно-складская недвижимость, земельные участки под производственные нужды (ВРИ 9), гаражи (ВРИ 3);
- Земельные участки.

Принять участие в анкетировании можно онлайн на сайте <http://www.areall.ru>.

Вопросы для анкеты формировались исходя из основных ценообразующих факторов каждого конкретного сегмента. Для сегмента индивидуального жилья таковыми стали:

- Местоположение;
- Уторговывание;
- Материал стен;
- Этажность;
- Наличие коммуникаций

и т.д.

В ходе обработки анкет экспертных мнений определялись экстремальные значения, имеющие большое отклонение от основной массы значений, полученных от Экспертов. Действие такого характера позво-

ляет снизить разброс мнений экспертов, а также исключить возможность принятия в расчет ошибочных данных.

В части вопросов экспертам предлагалось ответить единым значением или диапазоном значений, а в части вопросов дать ответ в виде ряда значений, где предлагалось сравнить несколько параметров с одним основным (лента ответов). При этом, для удобства использования полученных ответов при публикации исследования все ленты были представлены в виде простой матрицы, учитывая принцип ее построения (зеркальность), позволяющей проводить сравнение между всеми параметрами.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

### 1. УТОРГОВЫВАНИЕ

Уторговывание – процесс изменения стоимости объекта в ходе переговоров продавца и покупателя объекта. Данный фактор является немаловажным как для продавца, так и для покупателя. Потому как в некоторых случаях продавец изначально закладывает надбавку с целью снижения ее в ходе подготовки к заключению сделки, а в некоторых случаях покупатель рассчитывает стоимость возможной покупки.



Диаграмма 9. Диапазон значений поправки на уторговывание на рынке квартир в многоквартирных жилых домах

Таблица 14. Значения поправки на уторговывание

Наименование объекта	Среднее значение, %	Средне-квадратичное отклонение, %	Минимальное значение, %	Максимальное значение, %	Количество ответов на вопрос
1-комнатные	2,7	2,2	0,5	10,0	21
2-комнатные	3,1	2,1	1,0	10,0	21
3-комнатные	3,5	1,9	1,0	10,0	21
более 3 комнат	3,7	1,5	1,0	10,0	21
класс «элита»	5,7	1,9	1,0	10,0	20

Эксперты сошлись во мнении, что уторговывание в текущем периоде времени является скидкой к цене продажи (т.е. стоимость снижается в процессе торга). Максимальный порог по всем типам квартир, предлагаемых экспертам для ответа, является 10%.

### 2. ПЕРИОД ЭКСПОЗИЦИИ

Период экспозиции – это период нахождения объекта на рынке с момента появления его в продаже до момента его реализации и исчезновения с торгов. Нахождение объекта на рынке больше или меньше



Омский межотраслевой совет экспертов рынка недвижимости

Классификация  
многоэтажных  
жилых домов  
ПЕРВИЧНОГО РЫНКА  
г. Омска

Классификация  
многоэтажных  
жилых домов  
ВТОРИЧНОГО РЫНКА  
г. Омска

Классификация  
БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ  
г. Омска

Классификация  
гостиниц г. Омска

analitic@areall.ru



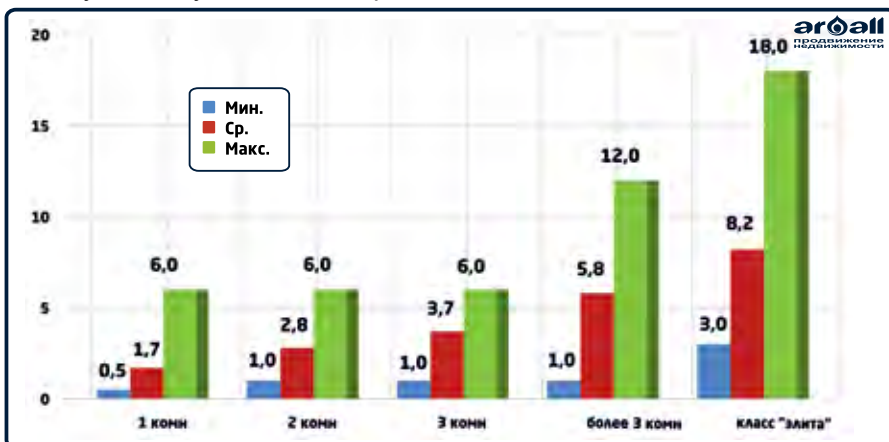
Некоммерческое партнерство

**ЕВРАЗИЙСКИЙ  
СОЮЗ ЭКСПЕРТОВ**

**ОПЫТ.  
СПРАВЕДЛИВОСТЬ.  
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.**

644043, г.Омск, ул.Фрунзе 1/4  
т/ф: (3812) 662040, www.ecs.pф

**Диаграмма 10.** Диапазон значе-  
ний периода экспозиции на рын-  
ке квартир в многоквартирных  
жилых домах



**Таблица 15.** Значения средне-  
статистического периода экс-  
позиции

Наименова- ние объекта	Среднее значе- ние, мес.	Средне- квадратичное отклонение, мес.	Минималь- ное значе- ние, мес.	Максималь- ное значение, мес.	Количе- ство от- ветов на вопрос
1-комнатные	1,7	1,3	0,5	6,0	21
2-комнатные	2,8	1,0	1,0	6,0	21
3-комнатные	3,7	1,3	1,0	6,0	21
более 3 комнат	5,8	2,6	1,0	12,0	21
класс «элита»	8,2	3,5	3,0	18,0	20

Максимальный срок экспозиции для квартир по мнениям экспертов составит 1,5 года для объектов класса «элита», что вполне объективно, учитывая достаточно высокую полную цену.

**КЛУБ БРОКЕРОВ  
КОММЕРЧЕСКОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ**



**АВЕСТА-РИЭЛТ  
Миард-брокеридж  
Аркада-стиль  
Омская недвижимость  
Славянский бизнес**

**Диаграмма 11.** Диапазон значе-  
ний скидки на тип продажи  
на рынке квартир в многоквар-  
тирных жилых домах



areall партнер проекта  
Правительство Омской области  
www.omskportal.ru

areall партнер проекта  
Администрация города Омска  
www.admomsk.ru



ку, стоимость, как правило, снижается.

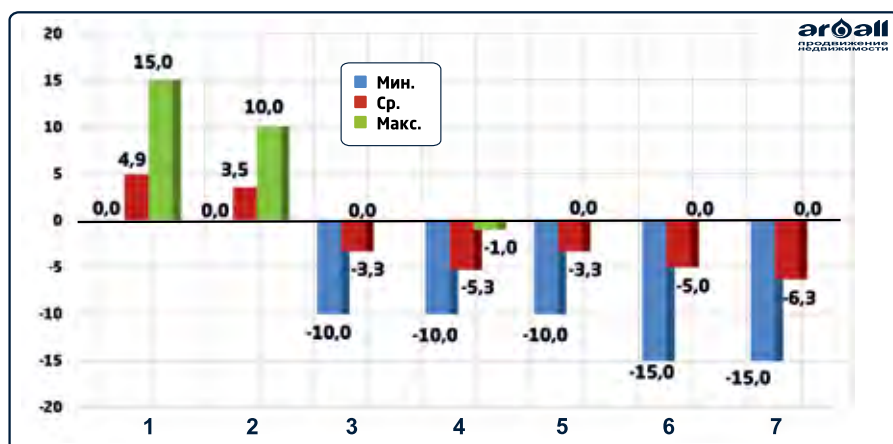
Эксперты сошлись во мнении, что срочная продажа оказывает влияние на стоимость квартиры в сторону уменьшения конечной цены сделки. Альтернативная продажа дает обратные показатели – продавец за счет увеличения цены компенсирует свои затраты на подбор вариантов и заключение сделок, следующих по «цепочке».

Тип сделки	Среднее значение, %	Средне-квадратичное отклонение, %	Минимальное значение, %	Максимальное значение, %	Количество ответов на вопрос
Альтернативная	5,5	8,4	0,0	10,0	24
Срочная	-7,1	18,1	-15,0	0,0	23

## ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

### 1. ВИД ИЗ ОКОН

Вид из окна – это один из показателей, формирующих комфортность окружающей среды для проживающих. Если из окна видна оживленная транспортная магистраль, то при открытых окнах будут сопутствовать шум и пыль, если из окна открывается панорама на реку или лесопарковую зону, соответственно, этот вид будет радовать жильцов.



Данная поправка направлена на выявление положительно и отрицательно влияющих характеристик квартир. При этом опрос экспертов показал, что вид на природные объекты (лес, парк, река и т.д.), зоны отдыха (сквер, набережная и т.д.), панорамный вид на городской пейзаж (как правило с верхних этажей здания) повышают стоимость квартиры по сравнению с видом из окна во двор, взятым за эталон сравнения. Вид на антропогенные объекты (площади, оживленные улицы, промышленную застройку, сети коммуникаций и т.д.) снижает стоимость объекта.

### 2. ЭТАЖ РАСПОЛОЖЕНИЯ КВАРТИРЫ

Поправка определяет, на сколько отличается стоимость квартир на 1 этаже от квартир на среднем и верхнем этажах. В **Таблице 18** представлена матрица значений, полученная из ленты ответов. Выявлены существенные значения между квартирами на крайних этажах и средних этажах. Между первым и верхним этажом жилого дома разница составляет всего 0%.

	Первый	Средний	Второй
Первый	0	4,00	1,00
Средний	-3,85	0	-3,00
Верхний	-0,99	3,09	0



Таблица 16. Значения скидки на тип продажи объекта

КОМФОРТНОЕ ОБУЧЕНИЕ ДЛЯ ВСЕХ

- Бизнес-образование
- Семинары, тренинги
- Профессиональная переподготовка
- Повышение квалификации

Школа Бизнеса Университета "Синергия"

Омск, пр. К.Маркса, 18/10,  
Омский ф-л Университета «Синергия»  
тел. 37-30-24

Диаграмма 12. Диапазон значений поправки на вид из окна

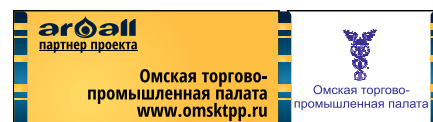
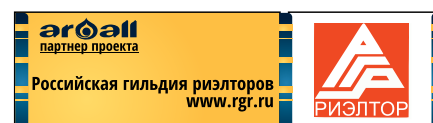



Таблица 18. Поправка на этаж расположения квартиры

areall партнер проекта  
Евразийский союз экспертов  
www.npese.ru



areall партнер проекта  
Омский союз риэлторов  
www.osr55.ru



areall партнер проекта  
Первая гильдия строителей  
www.igs-sro.ru




Диаграмма 13. Диапазон значений затрат на отделку помещений разного класса качества

### 3. КАЧЕСТВО ВНУТРЕННЕЙ ОТДЕЛКИ ПОМЕЩЕНИЙ

Объем затрат, произведенных на отделку помещения, качество материалов, отдельных элементов отделки определяют уровень отделки и влияют на стоимость квартиры.




Таблица 19. Значение затрат на отделку помещений разного класса качества

Вид отделки	Среднее значение, руб.	Средне-квадратичное отклонение, руб.	Минимальное значение, руб.	Максимальное значение, руб.	Количество ответов на вопрос
эконом	1 400	177	1 000	1 500	13
простая	2 900	389	1 500	3 500	15
дизайн	6 200	1 966	3 000	9 500	15
люкс	7 300	3 036	5 000	12 000	15

areall партнер проекта  
Национальный учебный центр риэлторов  
www.nucr.org



areall партнер проекта  
Университет «Синергия»  
www.omfpu.ru



areall партнер проекта  
Инженерно-строительный институт СИБАДИ  
www.sibadi.org



Таблица 20. Корректировка на материал стен дома

Вид отделки оказывает существенное влияние на стоимость объекта. При этом сравнение проводилось по отношению к квартирам без отделки.

### 4. КОРРЕКТИРОВКА НА МАТЕРИАЛ СТЕН

В рамках одной локации встречаются жилые дома с различным материалом стен. Экспертам было предложено дать ответы на вопросы о разнице в стоимости 1 кв. м для квартир в домах разной конструктивной схемы. Результаты представлены в Таблице 20.

Объект-аналог \ Объект оценки	Объект-аналог			
	кирпичный/блочный	монолитный	панельный	деревянный
кирпичный / блочный	0,00	0,00	2,04	17,65
монолитный	0,00	0,00	2,04	17,65
панельный	-2,00	-2,00	0,00	14,94
деревянный	-15,00	-15,00	-13,00	0,00

### 5. КОРРЕКТИРОВКА НА ОСОБЕННОСТИ КОНКРЕТНОГО ПРОДАВЦА

В зависимости от настроений и портрета продавца стоимость может варьироваться. Опытный специалист всегда видит, насколько можно завысить цену (и покупатель ее заплатит), либо придется идти вниз и торговаться до упора. Влияние подобного человеческого фактора на уровень цен бывает очень значительным, даже на рынке однородных товаров, а в недвижимости может перекрывать многие иные факторы. Поэтому экспертам был поставлен вопрос о разнице в ценах квартир при обращении того или иного покупателя к специалисту, занимающемуся продажей недвижимости. Результаты представлены в Таблице 21.

**ПАРТНЕРСТВО РОО**

**ОБЪЕДИНЕНИЕ ЛИДЕРОВ ОЦЕНКИ**

Более 300 оценочных компаний

15 лет динамичного развития

69 регионов России

Представительство в Омске:  
644010, г. Омск, ул. Ч.Валиханова, 8  
т/ф: +7 (3812) 31-18-10, 37-17-83  
e-mail: mail@omeks.ru



Класс качества объекта исследования	Среднее значение, %	Средне-квадратичное отклонение, %	Минимальное значение, %	Максимальное значение, %	Количество ответов на вопрос
класс "эконом"	7 000	6 000	0	15 000	28,00
класс "комфорт"	24 000	25 000	0	50 000	28,00
класс "бизнес"	50 000	50 000	0	100 000	29,00
класс "элита"	238 000	253 000	0	500 000	29,00

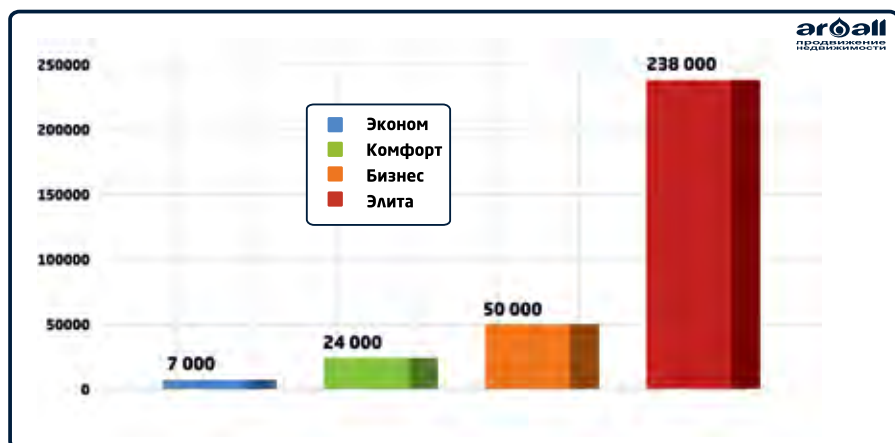
## 6. ПЛОЩАДЬ КУХОНЬ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ

Кухня при вопросе приобретения жилья во многом определяет комфорт для будущих жильцов. Разница малогабаритных хрущевских 5-6 метровых кухонь или кухни в 9-10 кв. м в домах иной типовой серии не может не повлиять на выбор клиента и, как следствие, на стоимость квартиры.

Поправка рассчитана в сравнении с объектами, имеющими площадь кухни < 7 м<sup>2</sup> (т.е., как правило, это объекты старого жилого фонда с малогабаритными кухнями, в т.ч. «хрущевки», «малосемейки» и т.д.).

Площадь кухонь	до 7 м <sup>2</sup>	от 7 до 11 м <sup>2</sup>	свыше 11 м <sup>2</sup>
до 7 м <sup>2</sup>	0	3,00	5,00
от 7 до 11 м <sup>2</sup>	-2,91	0	2,00
свыше 11 м <sup>2</sup>	-4,76	-1,96	0

Кухня – немаловажный элемент устройства быта, поэтому и влияние ее площади на стоимость объекта достаточно велико – до 5%.



## 7. КОРРЕКТИРОВКА НА НАЛИЧИЕ БАЛКОНА

В сравнении двух квартир с балконом и без балконов определенно имеется разница в стоимости. Вопрос о данной разнице был поставлен экспертам, принимавшим участие в исследовании. Результаты расчетов представлены в **Таблице 23**.

Класс качества объекта исследования	Среднее значение, %	Средне-квадратичное отклонение, %	Минимальное значение, %	Максимальное значение, %	Количество ответов на вопрос
Разница на наличие балкона	3,10	1,10	1,00	5,00	29

## ВЫВОД

Исследование рынка недвижимости является неотъемлемой частью работы каждого профессионального участника. Ежедневно сталкиваясь с теми или иными объектами, их характеристиками и ценами, риэлторы, оценщики, брокеры, аналитики, инвесторы, девелоперы и др. анализируют сложившуюся ситуацию. При этом представленные выше характеристики помогут скорректировать стоимость объекта, учитывая его индивидуальные особенности.

Таблица 21. Корректировка на особенности конкретного продавца

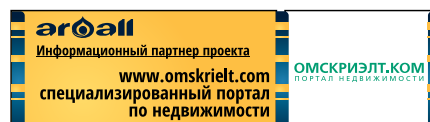
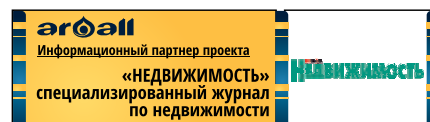


Таблица 22. Поправка на различие в площади кухонь

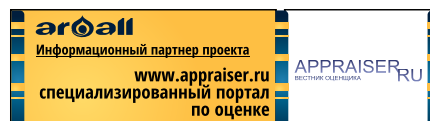


Диаграмма 14. Корректировка на особенности конкретного покупателя

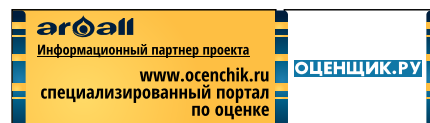
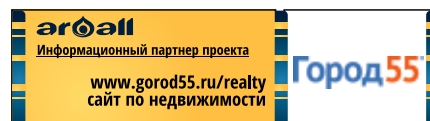
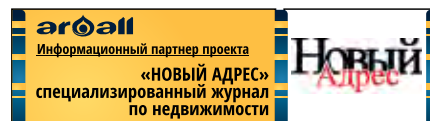


Таблица 23. Корректировка на наличие балкона







## ОМСКИЙ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ СОВЕТ ЭКСПЕРТОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

### Руководитель ОМСЭРН

### Заместитель руководителя ОМСЭРН



#### Репин Максим Александрович

- Представитель НП РГУД в Омске, Председатель Сибирской сертификационной комиссии;
- Член Национального совета РГР, Член Комитета по консалтингу РГР;
- Руководитель Комитета по девелопменту, оценке и аналитике НП «Омский Союз риэлторов»

Веб сайт: [www.omeks.ru](http://www.omeks.ru)  
E-mail: [mail@omeks.ru](mailto:mail@omeks.ru)



#### Баженов Вячеслав Валентинович

- Учредитель компании ООО «Центр интеллектуальных технологий»;
- Действительный член СРО РОО. Член Экспертного Совета РОО;
- Член Экспертно-консультационного комитета Омского регионального отделения РОО

Веб сайт: [www.citomsk.ru](http://www.citomsk.ru)  
E-mail: [citomsk@yandex.ru](mailto:citomsk@yandex.ru)



#### Амелин Олег Александрович

- Генеральный директор компании «ИнвестАудит»;
- Член НП «Российская коллегия аудитором»;
- Председатель Правления Омского РО РОО;
- Член Президиума НП ОКО

Веб сайт: <http://www.investaudit.ru>  
E-mail: [amelin@investaudit.ru](mailto:amelin@investaudit.ru)



#### Барко Александр Владимирович

- Начальник отдела коммерческой недвижимости АН «Авеста-риэлт»;
- Председатель Клуба брокеров коммерческой недвижимости

Веб сайт: [www.avestaomsk.ru](http://www.avestaomsk.ru)  
E-mail: [kn.avesta@list.ru](mailto:kn.avesta@list.ru)



#### Горюнов Вячеслав Викторович

- Директор АН «Миран»;
- Президент НП «Омский союз риэлторов»

Веб сайт: <http://www.miranzn.com>  
E-mail: [info@miranzn.com](mailto:info@miranzn.com)



#### Стецкова Екатерина Викторовна

- Директор ТК Festival City

Веб сайт: [www.festmall.ru](http://www.festmall.ru)  
E-mail: [stetskova@ovp.ru](mailto:stetskova@ovp.ru)



#### Зыкова Анна Игоревна

- Сертифицированный РГР аналитик-консультант рынка недвижимости;
- Аналитик ООО «ОМЭКС»

Веб сайт: [www.omeks.ru](http://www.omeks.ru)  
E-mail: [analitic@omeks.ru](mailto:analitic@omeks.ru)



#### Сапунов Дмитрий Валерьевич

- Руководитель маркетингового агентства «Магазин Инфо.com»;
- Член ПН «Российская гильдия управляющих и девелоперов»

E-mail: [sapunov2003@mail.ru](mailto:sapunov2003@mail.ru)



**Лось Марк Иванович**

- Директор АН «АксиОм»;
- Член клуба брокеров коммерческой недвижимости;
- Сертифицированный специалист РГР – «Специалист по недвижимости – брокер»

E-mail: [aksiom55@mail.ru](mailto:aksiom55@mail.ru)



**Стуков Александр Александрович**

- Соучредитель и директор по развитию бизнеса компании «Альбион КН»;
- Член аналитической группы НП «Омская коллегия оценщиков»

E-mail: [a.stukov@albionkn.ru](mailto:a.stukov@albionkn.ru)



**Тарута Светлана Викторовна**

- Аналитик рынка недвижимости;
- Преподаватель кафедры Экономики и организации производства Омского государственного института сервиса

E-mail: [tarutajob@mail.ru](mailto:tarutajob@mail.ru)



**Королев Виталий Валерьевич**

- Директор «НАИ БЕКАР» Омск

E-mail: [korolevomsk@me.com](mailto:korolevomsk@me.com)



**Заякин Александр Сергеевич**

- Действительный член РОО;
- Директор ООО «Центр финансового консалтинга и оценки»;
- Преподаватель МФПУ «Синергия»;

E-mail: [cfko@mail.ru](mailto:cfko@mail.ru)



**Неупокоева Юлия Игоревна**

- Директор компании «Осипов и партнеры»;
- Член НП «Омский союз риэлторов»

Веб сайт: <http://osipov55.ru/>

E-mail: [osipov-realt@yandex.ru](mailto:osipov-realt@yandex.ru)



**Попов Максим Сергеевич**

- Кандидат эк. наук;
- Финансовый директор ООО «Центр финансового консалтинга и оценки»;
- Ведущий аналитик ООО «Финансовый советник»;
- Доцент ОмГУПС;
- Доцент СибАДИ

E-mail: [06021965@rambler.ru](mailto:06021965@rambler.ru)



**Тишков Евгений Владимирович**

- Инженер-эксперт Омского Фонда «Центр Качества Строительства»;
- Старший преподаватель ФГБОУ ВПО «СибАДИ»;
- Научный сотрудник УИЦ ИСИ СибАДИ

E-mail: [evgen2713@mail.ru](mailto:evgen2713@mail.ru)



**Шульгин Виктор Тайлерович**

- Директор АН «Стрелец»;
- Член НП «Омский союз риэлторов»;
- Член Попечительского совета НП «Омский союз риэлторов»

Веб сайт:

<http://www.strelec-omsk.ru/>

E-mail: [mail@strelec-omsk.ru](mailto:mail@strelec-omsk.ru)



**Фадин Иосиф Виссарионович**

- Специалист отдела продаж ООО ПКФ «Феникс»;
- Член СРО «Содействие развитию сферы риэлторской деятельности «Профессиональные риэлторы Омской области»



# КАЧЕСТВО СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ

*Ключевой проблемой, с которой сталкиваются собственники квартир в новостройках, становится качество жилья.*

В ходе эксплуатации квартир выявляются все новые и новые строительные недостатки, отклонения от нормативных требований, нарушения эстетического вида конструкций. При этом часть таких дефектов не влияет на нормальную эксплуатацию недвижимости (кривизна стен, потолков, шероховатости и неровности в отделке, отслоение краски и т.д.), а часть может очень сильно испортить радость от нового жилья (нарушение норм по шумоизоляции стен и перекрытий, нарушение работы вентиляции стен и т.д.), некоторые даже могут нести угрозу жизни и здоровью проживающих (промерзание стен и межпанельных швов, образование плесени и т.д.).

Активную борьбу за представление качественного жилья собственники в последние годы развернули в рамках судебных разбирательств.



*Отклонение поверхности пола от горизонтали*

- Отклонение от горизонтали поверхности потолка – достигает 50 тыс. руб.
- Отклонение от вертикали стен – может достигать до 100 тыс. руб. по одной квартире.

Хочется отметить также, что подобная практика по-разному влияет на застройщиков: наиболее добросовестные принимают выявленные в рамках прецедента недостатки к сведению и ведут более качественный контроль выполняемых работ на своих объектах. Другие же ведут выплаты по множеству исков, продолжая игнорировать претензии к своим объектам, или вовсе стараются уйти от ответственности.

**Коллектив авторов:  
Максим Репин, САКРН РГР;  
Анна Зыкова, САКРН РГР**



*Трещины в стенах и отделочном покрытии*

Подавляющее большинство исковых требований поддержаны судьями, наказываются при этом застройщики денежными компенсациями собственникам. Ключевая роль в данных процессах отведена экспертам, проводящим строительно-техническую экспертизу.

Наиболее часто встречающиеся недостатки, которые мы выявляем при работе с квартирами в новостройках:

- Усадочные трещины в отделке стен – стоимость устранения доходит до 10 тыс. руб.
- Отклонение от горизонтали поверхности пола (достигает 35-40 тыс. руб.)
- Промерзание откосов оконного блока – до 8 тыс. руб. за 1 оконный проем.



*Следы плесени в результате промерзаний конструкций*