МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра экономической теории и прикладной экономики

ДОПУЩЕНО К ЗАЩИТЕ В ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА ОБЪЕМ ЗАИМСТВОВАНИЯ
Заведующий кафедрой
д-р экон. наук, профессор
_____И.А. Лиман
«___»_____2016

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

АНАЛИЗ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ НА РЫНКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

(магистерская диссертация)

38.04.01 Экономика: Экономика и правовое регулирование бизнеса

Выполнил
Студент 2 курса
очной формы обучения
Лотова
Юлия
Николаевна

Научный руководитель
канд. экон. наук, доцент
Вилков
Иван
Николаевич

Рецензент
Начальник отдела расходов
производственной сферы
Департамента финансов и
налоговой политики
Администрации города Тюмени
Катренко
Артем
Игоревич

Тюмень 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ…… 4
ГЛАВА 1. РЫНОК ЖИЛЬЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ……. 8
1.1. Рынок жилья: понятие, специфика и роль в социально-экономическом развитии страны……... 8
1.2. Становление и развитие жилищного рынка в России……..... 11
1.3. Государственное регулирование рынка жилой недвижимости России……... 20
ГЛАВА 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ……... 28
2.1. Современные подходы к определению понятия «доступность жилья»…….. 28
2.2. Социально-экономические факторы доступности жилья в России…….. 31
2.3. Методологические подходы к оценке доступности жилья и анализ доступности российского жилья на их основе..…….. 52
ГЛАВА 3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ…….. 79
3.1. Мероприятия по повышению доступности российского жилья… 79
3.2. Рекомендации по повышению уровня доступности жилья на основе оценки влияния рыночных факторов на стоимость жилой недвижимости в Российской Федерации и Тюменской области (без АО)…… 87
ЗАКЛЮЧЕНИЕ……... 110
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ……. 113
ПРИЛОЖЕНИЕ…… 119

ВВЕДЕНИЕ

Улучшение жилищных условий является одним из основных показателей повышения качества жизни граждан, предпосылкой политической и экономической стабильности государства. В настоящее время в России в соответствии с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» среди приоритетных направлений социально-экономического развития страны стоит задача формирования рынка доступного жилья и обеспечения граждан России доступным и комфортным жильем. Это не локальная проблема, а целый комплекс взаимосвязанных проблем, определяющих уровень жизни населения, социальный климат в обществе, стратегию социально - экономического развития России. Сегодня доступное жилье приобрело дополнительный смысл - как инвестиции в «человеческий капитал», создав новые приоритеты экономического развития общества. Государственная поддержка программ по созданию доступного жилья и повышению качества жизни сегодня рассматривается как долгосрочная и выгодная инвестиция в человека, и, как следствие, в экономику государства.

По мере развития рынка жилья России, все большее значение получает именно проблема доступности жилья. Доступность жилья является сложным показателем, характеризующим возможность приобретения жилья потребителем. По официальным данным, в настоящее время около 60 процентов российских семей нуждается в улучшении жилищных условий. При этом лишь 20 процентов семей в состоянии приобрести жилье самостоятельно или с помощью заемных средств. По данным Организации экономического сотрудничества и развития по обеспеченности жильём на человека Российская Федерация занимает лишь 32-е место в мире с показателем 23,4 м²/чел (в Швеции - 42 м²/чел., в Германии - 40 м²/чел). По словам экспертов, стратегическая потребность населения России в

жилищных площадях в настоящее время оценивается в 1,5 млрд. метров квадратных, что на сегодняшний день соответствует жилищной обеспеченности в 31-32 кв. метров на душу населения. Поэтому на современном этапе в Российской Федерации основной задачей государственной жилищной политики является разработка механизмов повышения доступности жилья для различных категорий населения. В настоящее время инструментом реализации государственной политики, направленной на решение данной жилищной проблемы, является государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». Для достижения намеченных целей и количественного и качественного обоснования принимаемых решений необходим постоянный мониторинг рынка жилья. В этой связи особую актуальность приобретает ряд проблем, связанных с оценкой и периодическим мониторингом уровня доступности жилья в России, а также с разработкой практических рекомендаций по его повышению.

Цель магистерской диссертации: на основании исследования рынка жилья Российской Федерации провести анализ уровня доступности жилья, а также предложить мероприятия по его повышению. Реализация цели исследования обусловливает постановку и решение следующих задач:

- раскрыть понятие «доступность жилья»;

- рассмотреть методологические подходы к оценке уровня доступности жилья и на их основе провести анализ современного уровня доступности российского жилья;

- обозначить факторы, влияющие на доступность жилья;

- на основе оценки влияния рыночных факторов на стоимость жилой недвижимости в Российской Федерации и Тюменской области (без автономных округов) дать рекомендации по повышению доступности жилья.

Объектом исследования является рынок жилья как совокупность процессов, отношений, складывающихся по поводу обеспечения населения доступным жильем.

Предметом исследования является функционирование рынка доступного жилья в Российской Федерации.

Методологическую основу работы составил системный подход, при котором были использованы следующие количественные методы: анализ и синтез, сравнение и обобщение, корреляционно- регрессионный анализ.

В рамках диссертационного исследования осуществлена проверка гипотезы: на стоимость жилой недвижимости в России, следовательно, и на уровень доступности жилья, самое существенное влияние из рыночных факторов оказывает себестоимость строительства.

Научная новизна исследования заключается в полученных автором результатах:

1. Была выявлена региональная специфика рынка жилья Тюменской области (без автономных округов). В частности, на основе корреляционно-регрессионного анализа было установлено, что на стоимость жилья в Тюменской области (без автономных округов) существенное влияние оказывает средневзвешенная процентная ставка по ипотечному жилищному кредиту (коэффициент эластичности = 0,85 процента), что не характерно для рынка жилья Российской Федерации в целом, - это обуславливается более высоким уровнем развития ипотечного кредитования в регионе.

2. На основе проведенного исследования были даны рекомендации по повышению уровня доступности жилья, как в Российской Федерации, так и в Тюменской области (без автономных округов).

Исследование содержит новый взгляд на проблему доступности жилья. Проведена оценка влияния рыночных факторов на стоимость жилья, следовательно, и на уровень доступности жилья с помощью корреляционно - регрессионного анализа. Гипотеза о том, что на стоимость жилой недвижимости самое существенное влияние из всех рыночных факторов

оказывает себестоимость строительства, не была подтверждена. В ходе анализа было выявлено, что на стоимость жилья в России большее влияние оказывает объем ввода жилья, а на стоимость жилья в Тюменской области (без автономных округов) средневзвешенная процентная ставка по ипотечному жилищному кредиту. Исходя из этого, были даны рекомендации по повышению доступности жилья, как в России, так и в Тюменской области. Полученные выводы могут быть использованы в качестве теоретической основы для проведения прикладных исследований в жилищной сфере.

Практическая значимость заключается в том, что содержащиеся в диссертационном исследовании обобщения, выводы и рекомендации могут быть востребованы участниками жилищного рынка, служащими органов государственной власти и местного самоуправления, принимающими участие в разработке жилищной политики, направленной на повышение доступности жилья, как в целом по Российской Федерации, так и в разрезе ее регионов.

Основные теоретические и практические результаты работы были представлены в двух опубликованных статьях: 1) «Эффективность реализации федеральной целевой программы «Жилище» за период с 2011-2014 годы» в международном научно-практическом электронном журнале «Экономика и социум» № 2 (15) 2015г.-ISSN2225-1545; 2) «Доступность жилья в России». Лотова, Ю.Н. Доступность жилья в России / Ю. Н. Лотова // Теоретические и прикладные исследования социально-экономических систем в условиях интеграции России в мировую экономику. Материалы IV Международной заочной научно-практической конференции (2 ноября 2015 года) [Электронный ресурс]. - Тюмень: Тюменский государственный университет, 2015. - С. 625-629.

ГЛАВА 1. РЫНОК ЖИЛЬЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

1.1. Рынок жилья: понятие, специфика и роль в социально-экономическом развитии страны

Уровень развития рынка жилой недвижимости характеризует развитие национальной экономики страны. Состояние данного рынка во многом определяет качество жизни граждан той или иной страны. Поэтому в современной социально-экономической политике Российской Федерации важнейшим приоритетом является решение такой жилищной проблемы, как доступность жилья для населения страны. Об этом свидетельствуют ежегодные Послания Президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина Федеральному Собранию, в которых обеспечение граждан доступным и комфортным жильем является одной из самых актуальных задач.

В литературе существуют различные определения жилищного рынка. В большинстве случаев, рынок жилья представляет собой совокупность экономических отношений, которые складываются между покупателями и продавцами жилья на основе спроса и предложения. Жилье одновременно является потребительским благом и инвестиционным товаром. С точки зрения права «рынок жилой недвижимости - это система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов жилой недвижимости» [1].

Жилищный рынок - это сектор рыночной экономики страны, представляющий собой совокупность объектов жилой недвижимости, экономических субъектов, процессов функционирования данного рынка, т.е. процессов создания, использования, обмена жилой недвижимости и управления рынком, и механизмов, обеспечивающих функционирование рынка (инфраструктуры рынка) [49, с.128].

Субъектами рынка жилья, с помощью которых он функционирует, являются: продавцы, покупатели, профессиональные участники рынка жилья, государственные органы. Профессиональными участниками рынка жилья являются риэлторы, оценщики, агенты, брокеры, страховщики, ипотечные кредиторы и другие лица, которые оказывают услуги заинтересованным участникам.

Рынок жилой недвижимости выполняет функций, одна из которых - это установление равновесных цен, при которых платежеспособный спрос соответствует объему предложений [9, с. 83]. При ценах ниже равновесной возникает избыточный спрос, а в случае превышения равновесной цены - избыточное предложение. Регулирующая функция выражается в том, что жилищный рынок по определению А. Смита перераспределяет «невидимой рукой рынка» ресурсы по сферам предпринимательства и направляет его участников к цели, которую они не преследовали (удовлетворению общественных интересов). Коммерческая функция проявляется в реализации стоимости жилой недвижимости и получении прибыли на вложенный капитал. Функция санирования - это «высвобождение» экономики от неконкурентоспособных и неэффективных участников рынка, что в дальнейшем приводит к экономическому росту. Информационная функция представляет собой сбор и распространение объективной информации, которая позволяет продавцам и покупателям жилья свободно и рационально принимать решения в своих собственных интересах. Посредническая функция отражается в посредничестве жилищного рынка между экономически обособленными покупателями и продавцами данного рынка. Стимулирующая функция проявляется в форме прибыли за эффективное использование достижений научно-технического прогресса в создании и использовании жилой недвижимости. Инвестиционная функция выражается в том, что на рынке жилой недвижимости осуществляется сохранение и увеличение стоимости капитала. Рынок способствует переводу сбережений населения из пассивной формы в реальный производительный капитал,

который приносит доход владельцу жилья. Социальная функция проявляется в стремлении населения трудиться, чтобы стать собственниками жилья.

Рынок жилья в отличие от других рынков обладает специфическими признаками, потому что на него поставляется единственный вид товара - жилье. Жилье отличается от других товаров следующими признаками [24]: 1)Жилой фонд неоднороден: жилье отличается по размерам, местоположению, времени постройки, внутренней планировке, отделке и коммунальным удобствам и т.д.; 2) Жилье – это недвижимость; 3) Жилье долговечно и требует длительного поддержания потребительских качеств с помощью жилищных и коммунальных услуг; 4) Создание и приобретение жилья связано с наличием высоких издержек.

Рынок жилой недвижимости классифицируется следующим образом: рынок первичного жилья и рынок вторичного жилья. Критерием данной классификации является запись в ЕГРП о регистрации права собственности на жилой объект. Первичный рынок жилья - это рынок новостроек, жилье на нем - это квартиры, на которых еще не оформлено право собственности. Продажа первичных квартир в строящихся домах регламентируется 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве». Согласно данному закону застройщик обязуется построить многоквартирный дом и после ввода в эксплуатацию передать дольщику (покупателю новостройки) определенный договором долевого участия объект строительства. После ввода дома в эксплуатацию и подписания акта-приема передачи объекта долевого строительства покупатель квартиры должен зарегистрировать свое возникшее право собственности на квартиру. С момента получения свидетельства о государственной регистрации права собственности квартира из «первичной» становится «вторичной». Вторичный рынок жилья - это рынок готового жилья, жилье на нем - это квартиры, находящиеся в чьей - либо собственности.

Жилье классифицируется на классы и категории. На данный момент разработана классификация жилых новостроек России по потребительскому

качеству, которая основывается на строгом единообразном применении Жилищного Кодекса России, Градостроительного Кодекса РФ, действующих технических стандартов (ТС, ГОСТ) и сводов правил (СП) по проектированию и строительству жилья, а также приказов Министерств регионов России. Разработанная Единая классификация распространяется на строящиеся и реконструируемые многоквартирные жилые здания, в том числе общежития квартирного типа, а также жилые помещения, которые входят в состав зданий другого функционального назначения [15]. Единая классификация проектов многоквартирных жилых новостроек по потребительскому качеству отражена в приложении 1.

1.2. Становление и развитие жилищного рынка в России

Развитие рынка жилой недвижимости в России было связано с разрушением командной экономики в 1990 - х годах и началом процесса массовой приватизации жилищного фонда. Исторический процесс развития рынка жилой недвижимости представляется в виде нескольких этапов [50,с.404].

На первом этапе происходило становление правил рыночного обращения жилья на жилищном рынке. Развития рынка жилья берет свое начало в 1990 году, когда был издан закон «О собственности в СССР», признающий существование частной собственности. Однако реально функционировать жилищный рынок стал только в 1993 году. К данному году рынок жилья пополнился за счет приватизированных квартир, начались создаваться риэлтерские фирмы, цена на объекты жилой недвижимости стала формироваться при взаимодействии спроса и предложения жилья. Развитие рынка жилья первые года замедлялось в связи с узкой материальной базой. В 1992 году, когда началась массовая приватизация жилья, жилищный рынок быстро развиваться за счет увеличения предложения. На первом этапе жилищный рынок нельзя было считать полноценным рынком, потому что не

была сформирована работоспособная законодательная база для его функционирования. С 1991 по 1994 годы наблюдался быстрый рост цен, например, в Москве они выросли в 30 раз, и их падение к концу периода. В других крупных городах данный этап начался позже и продолжался до 1997 года включительно, повторяя тенденции развития рынка жилья в столице. Первый этап развития жилищного рынка характеризовался установлением границ государственного вмешательства в отношения, возникающие по поводу оборота жилой недвижимости на рынке. Так, в 1991 года существовали высокие ставки государственной пошлины (10 процентов), повышенный размер комиссионного вознаграждения (до 15 процентов) и отсутствие налогообложения доходов от продажи собственности. В 1992 году был введен налог на аукционы в размере 10 процентов от стартовой цены продаваемого товара. Это способствовало развитию сети агентств недвижимости, оказывающих посреднические услуги в операциях купли-продажи жилья. В 1993 году был введен подходный налог на доходы, полученные от продажи жилья. Именно это сыграло основную роль в криминализации операций с недвижимостью, так, например, участники сделок на рынке жилья стали занижать фактические суммы при оформлении договоров купли-продажи. На первом этапе развития рынка жилой недвижимости существовали проблемы с функционированием механизма заключения сделок. Постепенно возникало большое количество вопросов, решение которых было затруднительно без координации действий профессиональных участников рынка недвижимости, как следствие получил развитие частный нотариат. В 1998 году рынок жилья стабилизировался в развитии. Специалисты считают, что кризис на первом этапе развития рынка жилой недвижимости не привел к реальному росту цен. Рост цен на жилье в среднем на 20 процентов не вызвало уменьшение спроса со стороны покупателей, поэтому цены на жилье остались на прежнем уровне. Кризис 1998 года стал началом следующей стадии развития рынка жилья в России.

Второй этап развития рынка длился до 2008 года. В конце 1999 года - середине 2000 года рынок прошел стадию депрессивной стабилизации. Уровень доходов населения стал стабилизироваться. Формировался средний класс, который еще не был диктатором потребительских предпочтений, однако, рынок жилья уже начал реагировать на него, выделяя в самостоятельную целевую группу. После 2000 года на рынке жилой недвижимости наступила «эпоха покупателя», когда произошла смена приоритетов: покупатель выбирал товар, руководствуясь собственными убеждениями и предпочтениями. Потребитель, став более образованным и разборчивым в вопросах рыночных отношений, стал предъявлять высокие требования к жилью. В ответ поменялся и подход продавца, задача которого теперь - представить на рынке товар, максимально соответствующий ожидаемым характеристикам покупателя. С растущим уровнем доходов населения увеличивается количество людей среднего класса. Рынок жилья отреагировал на это растущим количеством проектов бизнес - класса. Второй этап развития рынка жилья характеризовался быстрым развитием и его поднятием на качественно новый уровень. Это характеризовалось и началом формирования цивилизованных отношений между продавцом и покупателем, и развитием законодательной базы, и высоким уровнем конкуренции, и большим предложением от массовой типовой панельной застройки до индивидуальных проектов. Данный период характеризовался низкими доходами большинства населения и отсутствием кредитных историй у заемщиков, а также высокими ценами на жилье, которые обусловлены малыми объемами ввода жилья. 2008 год стал одним из самых сложных для рынка жилой недвижимости за всю историю современной России. Мировой финансовый кризис спровоцировал снижение темпов строительства, произошло падение доходов населения и уровня покупательской активности, банки перестали выдавать ипотечные кредиты. В 2009 году во всех сегментах рынка цены падали, спрос сокращался. Несмотря на это, рынок жилья располагал большим заделом и в течение года объем ввода жилья оставался

на относительно высоком уровне. В 2009 году Президент России Владимир Владимирович Путин предложил Правительству не снижать объемы жилищного строительства и сохранять объем ввода жилья 2008 года (61 млн. кв. метров). На реализацию государственной жилищной политики из федерального бюджета было выделено более 447 млрд. рублей. Капитал Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) был увеличен до 150 млрд. руб., также увеличен до 2 млн. рублей размер налогового вычета для граждан, которые приобретают и строят жилье, а также была увеличена сумма материнского капитала до 300 тыс. руб., которую можно направлять на приобретение жилья. В 2009 году осуществлявшийся государственный заказ стал «локомотивом» жилищного строительства в России. Весомый вклад в поддержание жилищного сегмента рынка внесли федеральные структуры: Министерство обороны России и Министерство внутренних дел Российской Федерации. Так, например, Министерство обороны России в 2009 году освоило на покупку более 40 тысяч квартир - это около 90 млрд. руб. Таким образом, государство стал важным участником на рынке жилья. Был создан Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства для стимулирования объема предложения на рынке российского жилья. Стратегическим приоритетом фонда является создание условий для строительства жилья эконом - класса, в первую очередь малоэтажного.

Состояние рынка жилья в России в 2010 году определялось положительной динамикой макроэкономических показателей [36]. После повышения цен на нефть в 2009 году с 39,1 долларов за баррель до 70 долларов за баррель, в 2010 году цена на нефть повысилась до 85 долларов за баррель. В 2010 году курс доллара был стабильным - колебался в пределах 29,5-31,0 руб. Эта тенденция роста показателей сказалась на динамике денежных доходов населения. В 2010 году прирост номинальных доходов относительно прошлого года составил 9,1%, а реальных - около нуля. Несмотря на незначительные темпы роста доходов населения, в

условиях стабильности основных макроэкономических показателей платежеспособный спрос начал увеличиваться, что соответственно положительно отразилось на динамике рынка жилой недвижимости России. Активность на рынке жилой недвижимости начала восстанавливаться еще в конце 2009 года, а в 2010 году вернулась к докризисному уровню. Этому способствовал рост спроса и предложения на рынке жилья, вследствие чего наблюдалась бездефицитность жилищного рынка. В 2010 году объем сделок вырос на 54% и составил 85,65 тыс. – это на уровне 2003 года, когда был достигнут исторический максимум (87,5 тыс.).

Рынок ипотечного кредитования в 2010 году увеличился в 2,5 раза и составил 378,9 млрд. рублей. Число ипотечных сделок выросло в 3,86 раза, а их доля относительно общего числа сделок - с 9,6% до 23%. Уровень ставок по ипотечным кредитам в рублях снизился: с 13,2% до 12,5%. Общая сумма задолженности по ипотечным кредитам достигла рекордных 1,1 трлн. рублей, что даже выше докризисного уровня. Появились признаки ипотечного бума.

В 2010 году введено в эксплуатацию 714,1 тыс. квартир общей площадью 58,1 млн. кв. метров, что составило 97 % к 2009 году. Наибольшие объемы жилищного строительства наблюдались в Московской области, где введено 13,3% от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по России в целом (7733 тыс. кв. м), Краснодарском крае - 6,1% (3554 тыс. кв. м), Санкт-Петербурге - 4,6% (2656,5 тыс. кв. м), республиках Татарстан и Башкортостан - по 3,5% (2027 и 2006 тыс. кв. м), Тюменской и Ростовской областях - по 3,1% (1789 и 1808 тыс. кв. м), Москве и Свердловской области - по 3,0% (1771 и 1762 тыс. кв. м), Нижегородской области - 2,5% (1452 тыс. кв. м). В данных субъектах было построено около половины введенной общей площади жилья в России.

В 2010 году основным инструментом государственной жилищной политики стала деятельность Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства по переселению граждан из ветхого и

аварийного жилья. Деятельность данного фонда рассматривалась не только как средство улучшения жилищных условий населения, но и как способ поддержания его занятости, а также реструктуризация задолженности по ипотечным кредитам для граждан, оказавшихся в трудном финансовом положении. В целом по России системных изменений рыночной ситуации к лучшему в части предложения в течение двух лет с начала кризиса не произошло, что подтверждает следующая прямая цитата из утвержденной в 2010 году федеральной программы «Жилище»: «Основными проблемами в сфере жилищного строительства наряду с все еще слабо развитой конкуренцией среди застройщиков и чрезмерными административными барьерами в отношении доступа застройщиков на рынок жилищного строительства, получения земельного участка и разрешения на строительство остаются проблемы отсутствия земельных участков, обустроенных инженерной инфраструктурой, механизмов привлечения частных инвестиционных и кредитных ресурсов в строительство и реконструкцию инженерной инфраструктуры, а также непрозрачные и обременительные для застройщика условия присоединения к системам инженерной инфраструктуры. Банковский сектор не имеет необходимых инструментов, позволяющих с приемлемым уровнем риска кредитовать проекты развития инженерной и социальной инфраструктуры, что приводит к увеличению сроков и удорожанию стоимости строительства жилья».

В 2011 году цена на нефть начала расти с 95 долларов за баррель в 2010 году до 105 в 2011 году. Курс рубля к доллару упал с 30,5 руб./доллар до 31-32,2 руб./доллар. Чистый приток прямых инвестиций составил $48,5 млрд., что на треть больше 2010 года. Все эти изменения сказались на динамике денежных доходов населения. В 2011 году прирост реальных располагаемых доходов населения в среднем по России составил 0,8% (против 5,1% в 2010 году), номинальных - 6,9%. Активность на рынке жилой недвижимости к 2011 году вернулась к докризисному уровню [37].

В 2011 году количество сделок составило 92,2 тыс., превысив исторический максимум. Если в 2010 году рост был обеспечен ростом отложенного во время кризиса спроса, то в 2011 году – еще и отложенного предложения: россияне перестали ждать роста цен и стали реализовывать свои жизненные планы. Такое сочетание невысокого темпа роста цен при высокой активности показывает, что рынок находится в стадии оживления с тенденцией к переходу к стадии роста, в результате восстановления спроса наступило равновесие спроса и предложения. В 2011 году продолжался рост объема ипотечных сделок. Доля ипотечных сделок составила 22-26%, что приблизительно соответствует доле прямых покупок квартир. В 2011 году в России введено 62,3 млн. кв. метров жилья – на 7,3% больше 2010 года.

Состояние рынка жилья в России в 2012 году определялось колебательной динамикой цены на нефть, курса доллара, оттока каптала [36]. Цены на нефть в начале года росли (до 125 доллара за баррель), и к концу года упали до 107 доллара за баррель. Курс рубля к доллару упал с 31,0 руб./доллар до 30,8 руб./доллар. Отток капитала уменьшался в 2012 году и составил 58,6 млрд. долларов (2011 – 80,5 млрд. долларов). Эти изменения привели к тому, что темпы роста доходов населения и ипотечного кредитования имели положительную динамику. Рост доходов населения по итогам года в реальном выражении составил 4,3%, в номинальном – 11,2%. Рост связан и со смягчением кредитно-денежной политики государства, которое связано с повышенными послевыборными социальными обязательствами руководства страны. Объем ипотечного кредитования по данным АИЖК вырос до 1,03 трлн. руб. (2011 год – 716,9 млрд. руб.) и до 870 тыс. кредитов (2011 год – 681 тыс.).

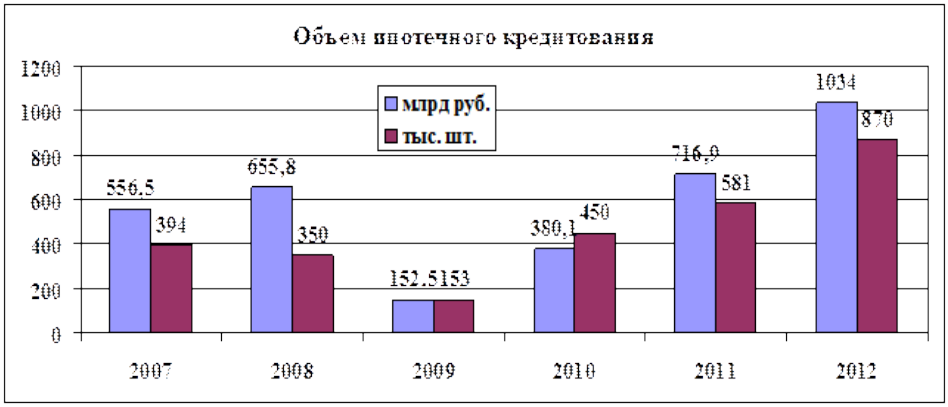


Рисунок 1.1. Объем ипотечного кредитования в России за период с 2007 по 2012 годы

Источник: [37].

Все это способствовало благоприятной динамике показателей рынка жилой недвижимости в 2012 году. На рынке жилья России в 2012 году наблюдался рост цен и объемов ввода жилья. В 2012 г., по данным Росстата, объем ввода жилья в РФ составил 65,2 млн. кв. м (прирост 4,7%). Доля ипотечных сделок выросла с 10,5% в 2011 г. до 18,3% в 2012 году.

Состояние и развитие рынка жилья в России в 2013 году определялось динамикой макроэкономических параметров и достигнутой стадией развития рынка [39].

Первый фактор характеризовался стагнацией в российской экономике, что привело к стабилизации рынка жилья в большинстве городов. Второй привел в начале года к существенной разнонаправленности динамики цен и активности на рынках жилья. 2013 год характеризовался стабильными ценами на нефть 102-110 долларов за баррель, повышением курса рубля к доллару с 31,0 до 33,5 рублей, увеличившимся объемом оттока капитала (около 62,7 млрд. против 54,6 млрд. долларов в 2012 году). Инфляция 2013 году снизилась: с 6,6% до 6,5% . Рост доходов населения по итогам года в реальном выражении составил 4,2%, в номинальном – 11,1% (в 2012 году - 4,3% и 11,2% соответственно). Объем ипотечного кредитования вырос до 1,3 трлн. руб., что на 23% больше предыдущего года и до 770 тыс. кредитов (2012 год – 870 тыс.). Доля ипотечных сделок составила 24,6% (2012 год –

20,5%). В Российской Федерации ввод в эксплуатацию жилых домов в 2013 году составил 69,4 млн. кв. м – рост в 5,5%.

Состояние жилищного рынка России в 2014 году определялось достигнутой стадией стабилизации рынка и политическими, а также макроэкономическими факторами: события вокруг Украины, санкции и контрсанкции, крупное падения цен на нефть и курса рубля [40]. Инфляция в 2014 году под влиянием роста цен на импортные товары из-за падения курса рубля и под влиянием роста цен отечественными товаропроизводителями выросла с 6,5 % до 11,4%. Рост доходов населения по итогам года в реальном выражении составил (-1) %, в номинальном – 10,4% (в 2013 г. 3,3% и 11,1%). Инфляция и снижение реальных доходов населения сказались на потребительском поведении на рынке жилой недвижимости. Однако с середины 2014 года ситуация изменилась: началось снижение цен на нефть, вызвавшее и девальвацию рубля. К концу марта 2015 года цена нефти стабилизировалась на уровне 55-56 долларов за баррель, курс рубля к доллару – на уровне 55-58. Это позволило Центральному Банку России дважды понизить ключевую ставку (до 14% и до 12,5%). Объем ипотечного кредитования не только продолжил свой рост, но даже несколько нарастил темпы: вырос до 1,5 трлн. руб., т.е. на 15% (2013 год – 1,3, рост на 23%) и до 1400 тыс. кредитов (2013 год - 1200 тыс. кредитов). Уровень ставок по рублевым ипотечным кредитам в 2011-2013 годах колебался с 11,9-12,5 %, но после повышения ключевой ставки Центральным Банком России поднялся до 15-17 % и более. ПАО «Сбербанк» повысил ставки по ипотечным продуктам в среднем на 2 процентных пункта: поданные заявки на кредиты на готовое жилье для клиентов были удовлетворены по 14,5-15,5% годовых, на строящееся - по 15-16%. ПАО «ВТБ 24» поднял ставки по ипотеке до 14,95 процентов. На эти банки приходится более 70 процентов выдаваемой ипотеки. Одновременно выросли банковские ставки по кредитованию застройщиков. В первом квартале 2015 года после понижения ключевой ставки Центральным Банком России величина ипотечных ставок начали

снижаться. В конце марта 2015 году начала реализовываться государственная программа субсидирования ипотечных ставок на первичном рынке, в результате объем ипотечных сделок на первичном рынке начал возрастать.

В Российской Федерации ввод в эксплуатацию жилых домов в 2014 году составил 81,0 млн. кв. м. - рост составил 14,9% (2013 год 69,4 млн. кв. м. – рост 5,5%). По итогам 1 кв. 2015 года по России был отмечен рост объемов ввода жилья на 33% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Рынок жилой недвижимости оказался одним из сегментов отечественной экономики, который на фоне общеэкономической стагнации сохранил высокие темпы роста.

1.3. Государственное регулирование рынка жилья

Для эффективного функционирования рынка жилья и достижения высокого уровня его развития необходимо эффективное государственное регулирование. Цели регулирования рынка жилой недвижимости [48,с.62]:

- реализация конституционных прав граждан на жилье и обязанностей, связанных с владением им; - установление правил взаимодействий его участников;
- защита участников от недобросовестности и мошенничества;
- обеспечение рыночного ценообразования на жилье;
- создание условий для инвестирования, развития предпринимательской деятельности в сфере производства;
- создание условий для экономического роста;
- налогообложение недвижимого имущества;
- создание благоприятных условий решения жилищной проблемы в стране и ее регионах.

На рынке жилой недвижимости государство выполняет следующие функции: - законодательство; - инвестирование в жилищное строительство; - участие при торговле жилищными сертификатами, государственными

зданиями и другими объектами недвижимости; - выпуск государственных и муниципальных ценных бумаг под залог недвижимости; - регулирование через установление правил и норм функционирования рынка жилой недвижимости; - верховного арбитра в спорах между участниками рынка недвижимости через систему судебных органов.

Государственное регулирование рынка жилой недвижимости осуществляется в двух взаимодополняющих формах [3]:

- прямое вмешательство (административные способы);
- косвенное воздействие (экономические способы управления).

Административный способ регулирования рынка жилья выражается в: - создании нормативно - правовой базы юридических документов относительно операций с жилой недвижимостью; - государственном лицензировании деятельности по совершению сделок с объектами государственной и муниципальной собственности; - контроле над сделками через установление требований к участникам рынка и различным видам деятельности в строительной сфере; - запреты и санкций при совершении сделок с нарушением требований. Административное управление основывается на силе государственной власти, выражается в виде мер запрета, принуждения и разрешения. Административное управление таким образом определяет рамки экономической самостоятельности и функционирования участников рынка. Оно направлено на достижение следующих целей: - содействие развитию сферы жилой недвижимости; - обеспечение рационального налогообложения недвижимости для формирования устойчивых источников доходов бюджетов различных уровней.

Целями экономического регулирования в сфере жилой недвижимости являются: содействие развитию рынка жилья на основе создания условия для привлечения инвестиций в строительную сферу, а также возможность использования жилья в качестве объекта финансовых вложений. Экономическое управление рынком жилой недвижимости осуществляются

через: систему налогообложения недвижимого имущества; регулирование учетной ставки, т.е. дисконтной политики Центрального Банка России; выпуск и обращение жилищных сертификатов; предоставление гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий, безвозмездных субсидий для строительства и приобретения жилья; реализацию государственных целевых программ.

Управление объектами недвижимости распределено между ветвями государственной власти, которая представлена законодательной, исполнительной и судебной властями. Федеральные законы, регулирующие рынок жилья, издает Федеральное собрание. Нормативно - правовые акты такие, как указы Президента, приказы министерств и ведомств, инструкции и положения не должны противоречить данным законам. Представительные органы власти Российской Федерации (Государственная Дума, Совет Федерации) и ее субъектов обладают полномочиями принимать правовые акты по вопросам управления и контроля в строительной сфере.

Источники нормативно-правового регулирования рынка жилья:

- федеральные законы в сфере строительства и иные, принятые в соответствии с ними нормативно - правовые акты;
- законы и иные нормативно - правовые акты субъектов Российской Федерации (региональное законодательство);
- законодательство о местном самоуправлении и местные нормативно - правовые акты.

Жилищное право - это совокупность норм права, которые регулируют отношения на рынке жилья [4, с. 98]. Жилищное законодательство основывается на обеспечении органами государственной власти и органами местного самоуправления условий для осуществления гражданами конституционных прав (права на жилище, на неприкосновенность, недопустимость произвольного лишения жилища), а также на признании равенства участников регулируемых жилищным законодательством отношений по владению, пользованию и распоряжению жилыми

помещениями, если иное не вытекает из Жилищного кодекса РФ, другого федерального закона или существа соответствующих отношений, на необходимость обеспечения восстановления нарушенных жилищных прав, их судебной защиты, обеспечения сохранности жилищного фонда и использования жилых помещений по назначению [11].

Принципы жилищного права – это основные идеи и требования, выражающие сущность жилищного права:

1. Неприкосновенность жилища [25]. В статье 25 Конституции Российской Федерации сказано, что в качестве основных гарантий и свобод граждан закрепляется неприкосновенность жилища. Развитие данного принципа нашло отражение в ст. 3 Жилищного Кодекса России.

2. Недопустимость произвольного лишения жилья [26]. Это означает, что ни органы государственной власти, ни органы местного самоуправления, ни какие-либо должностные лица не вправе осуществлять действия, связанные с неправомерным лишением граждан права на жилище. Основания и порядок выселения граждан из жилых помещений определяется законом.

3. Свобода выбора места жительства [27]. Согласно статье 27 Конституции Российской Федерации каждый, кто законно находится на территории Российской Федерации, имеет право свободно передвигаться, выбирать место пребывания и постоянного или временного жительства в любой части страны. В обеспечении данного принципа институт прописки был заменен на институт регистрации по месту жительства.

4. Доступность пользования жилищным фондом [28]. С одной стороны, каждый человек может получать в свое пользование и в собственность жилое помещение. С другой стороны, высокая стоимость жилья, арендной платы и коммунальных услуг не всегда позволяет гражданам воспользоваться правом на практике.

5. Целевое использование жилищного фонда [12]. В части первой ст. 17 Жилищного Кодекса России жилое помещение предназначено для проживания следующих граждан: собственников и нанимателей, членов их

семей и др. Жилое помещение может быть использовано не только для личного проживания собственника, но и для проживания иных лиц: нанимателей и поднанимателей (на основании договора), временных жильцов (на безвозмездной основе). Допускается использование жилого помещения для осуществления профессиональной деятельности или индивидуальной предпринимательской деятельности проживающими в нем на законных основаниях гражданами, если это не нарушает права и законные интересы других граждан, а также требованиям, которым должно отвечать жилое помещение. Не допускается размещение в жилых помещениях промышленных производств.

6. Признается равенство участников жилищных отношений [13].

7. Судебная защита жилищных прав [14].

Каждому гарантируется судебная защита его прав и свобод. Решения и действия (или бездействие) органов государственной власти, органов местного самоуправления, общественных объединений и должностных лиц могут быть обжалованы в суд.

Жилищный кодекс Российской Федерации – это законодательный акт, регулирующий жилищные отношения, в нем правовые нормы систематизированы по отдельным институтам жилищного законодательства.

Основным источником непосредственного регулирования оборота жилой и нежилой недвижимости является Гражданский кодекс Российской Федерации. Он раскрывает понятие «недвижимое имущество», устанавливает его виды, правовой режим, закрепляет общие условия совершения сделок. В Гражданском кодексе России в общей части закреплено требование о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Правила совершения сделок с отдельными видами недвижимости и особенности продажи недвижимости отражены в статьях 549 - 558 ГК РФ, наем жилого помещения в статьях 671 - 688 ГК РФ. К нормам, регулирующим оборот недвижимости, относятся статьи 740 - 757

ГК РФ, в которых прописаны правила урегулирования договора строительного подряда.

К источникам правового регулирования рынка жилья относятся процессуальные законы - Гражданский процессуальный кодекс РФ от 14 ноября 2002 г. N 138-ФЗ, Арбитражный процессуальный кодекс РФ от 24 июля 2002 г. N 95-ФЗ.

Источниками правового регулирования оборота недвижимости являются и федеральные законы, среди которых особое место занимает Закон Российской Федерации от 24.12.1992 N 4218-1 (ред. от 22.08.2004) «Об основах федеральной жилищной политики». Данный закон определяет общие начала правового регулирования разнообразных жилищных и связанных с ними иных общественных отношений, которые подлежат конкретизации в нормах и актах жилищного, земельного, гражданского, административного и иного законодательства. Закон определяет основные принципы реализации конституционного права граждан России на жилище в новых социально - экономических условиях, устанавливает общие начала правового регулирования жилищных отношений при становлении различных форм собственности и видов пользования недвижимостью в жилищной сфере. Важное значение имеет и Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.09.2015), который устанавливает порядок юридического признания и подтверждения государством возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество. Законом определены органы, осуществляющие государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, основания для отказа в государственной регистрации и ее приостановления [45]. Фактически этим Законом реализованы условия публично-правового начала в организации оборота недвижимого имущества. В Федеральном законе от 29 июля 1998 г. N 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» затрагиваются

вопросы оценки предмета сделок с недвижимостью. Значение этого Закона определяется тем обстоятельством, что значительное количество сделок с недвижимым имуществом совершается только при условии предварительной оценки недвижимости. Проведение оценки объектов недвижимости является обязательным в случае вовлечения в сделку объектов оценки, принадлежащих полностью или частично Российской Федерации, субъектам Российской Федерации либо муниципальным образованиям.

Важным является Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 N 102-ФЗ. Так как использование ипотеки возможно только в отношении недвижимости. Он устанавливает основания возникновения ипотеки, определяет обязательства, которые могут быть обеспечены ипотекой; имущество, которое может быть предметом ипотеки; регламентирует требования к договору об ипотеке и порядку его заключения; определяет положения о государственной регистрации ипотеки и иные важные правила, обязательные при использовании залога недвижимости [44].

Отношения в сфере оборота недвижимости регулируются также Федеральным законом от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». По данному закону «капитальные вложения - это инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, проектно-изыскательские работы и другие затраты» [43]. Объектами капитальных вложений признаются различные виды вновь создаваемого и (или) модернизируемого имущества, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами. Таким образом, этот Закон имеет значение для урегулирования отношений, связанных с использованием недвижимого имущества, как правило, требующего капитальных вложений.

Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. N 178-ФЗ «О приватизации государственного имущества и муниципального имущества» устанавливает основы преобразования отношений собственности путем приватизации государственного и муниципального имущества. Данный Закон является основой вовлечения в гражданский оборот значительного объема государственного и муниципального имущества.

В конце 2004 года были приняты новые законодательные акты. К их числу относится Закон «Об участии в долевом строительстве». Этот Закон регулирует отношения, возникающие при строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости. Субъектами таких отношений выступают, с одной стороны, застройщики, обладающие определенными правами на земельные участки, на которых будет организовано строительство, с другой стороны, частные инвесторы, предоставляющие денежные средства для строительства с тем, чтобы по окончании строительства приобрести в собственность квартиры или иные объекты недвижимости. При этом указанным Законом не регулируются отношения, связанные с долевым участием в строительстве объектов производственного назначения.

ГЛАВА 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ

2.1. Современные подходы к определению понятия «доступность жилья»

Среди приоритетных направлений социально-экономического развития Российской Федерации стоит задача формирования рынка доступного жилья и обеспечения граждан России доступным жильем. Обеспеченность жильем большинства российских семей находится на низком уровне, поэтому необходимо основное внимание уделить проблеме доступности жилья в России. Существуют различные точки зрения ученых и экспертов по данной проблеме. Так, Ларионов Аркадий Николаевич, доктор экономических наук, профессор, начальник Управления профессионального образования Национального объединения строителей, основная научная деятельность, которого - это исследование экономических проблем жилищного строительства и ЖКХ, рынка инвестиционного жилья, жилищной ипотеки и экологизации жилищной сфер, говорит о том, что «..важные место и роль в социально-экономическом развитии нашего государства занимает рынок доступного жилья. Степень его развития является тем индикатором, который позволяет достаточно объективно оценивать программные установки и результаты проводимых реформ в стране. Институциональные реформы, проводимые в России, не будут считаться завершенными без создания эффективно функционирующего рынка доступного жилья, мобилизующего и предоставляющего реформируемой экономике ресурсы основных фондов для ее развития и решающего в стране острейшую социальную проблему. Именно поэтому исследование проблем функционирования рынка доступного жилья и эффективного управления им приобрели особую актуальность» [34, с.27].

Грушина Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент Байкальского государственного университета экономики и права, считает,

что «..доступность жилья – это одна из характеристик устройства экономической системы государства. Социалистическая система обладала абсолютной доступностью жилья за счет государственного обеспечения. Количественными характеристиками доступности были место в очереди и объем предложения жилья в том или ином регионе или субъекте региона. Переход к рыночной экономике заметно расширил число способов приобретения жилья. Однако для большинства граждан жилье стало недоступным - его стало невозможно приобрести ни в какие сроки и ни одним из предлагаемых способов. Когда жилье рассматривается в качестве обычного товара, то классически должно установиться равновесие спроса и предложения на рынке жилья с определенными характеристиками цены и количества. Современное ситуация на рынке жилья характеризуется тем, что предложение жилья по существующим ценам становится доступным ограниченной части населения страны» [10, с.140].

Боос Георгий Валентинович, российский государственный и политический деятель, бывший заместитель председателя Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, по данной проблеме высказывается следующим образом: «Обеспечение граждан доступным жильем является одной из важнейших государственных задач. Для большинства российских семей необходимость улучшения жилищных условий является насущной проблемой (в улучшении жилищных условий нуждается около 60% российских семей). Однако низкие темпы жилищного строительства и невысокий платежеспособный спрос населения сдерживают ее решение. Проблема усугубляется тем, что многие наши сограждане живут в ветхих и аварийных домах, а очередники вынуждены годами, а иногда и десятилетиями ждать улучшения своих жилищных условий. Особенно остро жилищная проблема сегодня волнует молодые семьи. Формирование рынка доступного жилья в России станет возможным только тогда, когда будут созданы условия для ускорения темпов жилищного строительства и повышения платежеспособного спроса населения» [5,с.23].

Президентом РААСН, академиком А. П. Кудрявцевым, на заседании Общественного совета по жилищной политике при Министерстве регионального развития Российской Федерации было дано следующее определение доступности жилья: «..доступность жилья - это приемлемая доля оплаты за приобретение жилья в совокупном доходе семьи, выраженная в процентах, когда влияние на доступность оказывает соотношение стоимости жилья и доходов семьи, т. е. доступность - это умеренная цена, которая не превышает определенную меру оплаты за жилье, не причиняя покупателю ущерба» [6].

Сегодня доступность жилья приобрело дополнительный смысл - как инвестиции в «человеческий капитал», создав новые приоритеты экономического развития общества. Государственная поддержка программ по повышению доступности жилья и качества жизни сегодня рассматривается как долгосрочная и выгодная инвестиция в человека, и, как следствие, в экономику государства. Оценка жилищной сферы в любой стране производится на основе комплекса показателей, основным из которых является степень доступности жилья для большинства граждан государства.

Доступность жилья является сложным показателем, отражающим общее социально-экономическое положение страны, ход рыночных реформ в жилищной сфере, поведение населения на рынке жилья. Это многогранный индикатор, учитывающий активность и ожидания населения на данном рынке. Доступность жилья является главным - институциональным - индикатором «жилищной составляющей» качества жизни человека. Этот показатель значительно более информативен и динамичен, гораздо точнее, чем «обеспеченность жилой площадью», отражает те социально-экономические реальности в жилищной сфере, которые сложились в стране с утверждением рыночных отношений, позволяет ответить на вопрос о возможности удовлетворения человеком потребности в жилье в конкретных социально-экономических условиях (страны, региона и конкретного поселения). В международной практике термин «доступность жилья»

(housing affordability) означает возможность приобретения жилья потребителем. На уровень доступности жилья влияют благосостояние населения, развитие институтов жилищного кредитования, увеличение объемов строительства жилья и государственное регулирование на рынке жилья [29].

Обобщая выше сказанное, доступность жилья – это показатель состояния рынка жилья, который отражает возможность широкому слою населения страны при имеющемся уровне доходов приобрести в собственность жилье по сложившейся рыночной цене на него, используя при этом минимальную долю заемных денежных средств.

2.2. Социально-экономические факторы доступности жилья в России

Одной из первоочередных задач социально-экономического развития Российской Федерации является формирование рынка доступного жилья. Для того чтобы решить задачу обеспечения населения России доступным жильем, необходимо обозначить факторы, оказывающие влияние на уровень доступности жилья. Доступность жилья - это многогранный индикатор, характеризующий возможность приобретения жилья населением на жилищном рынке.

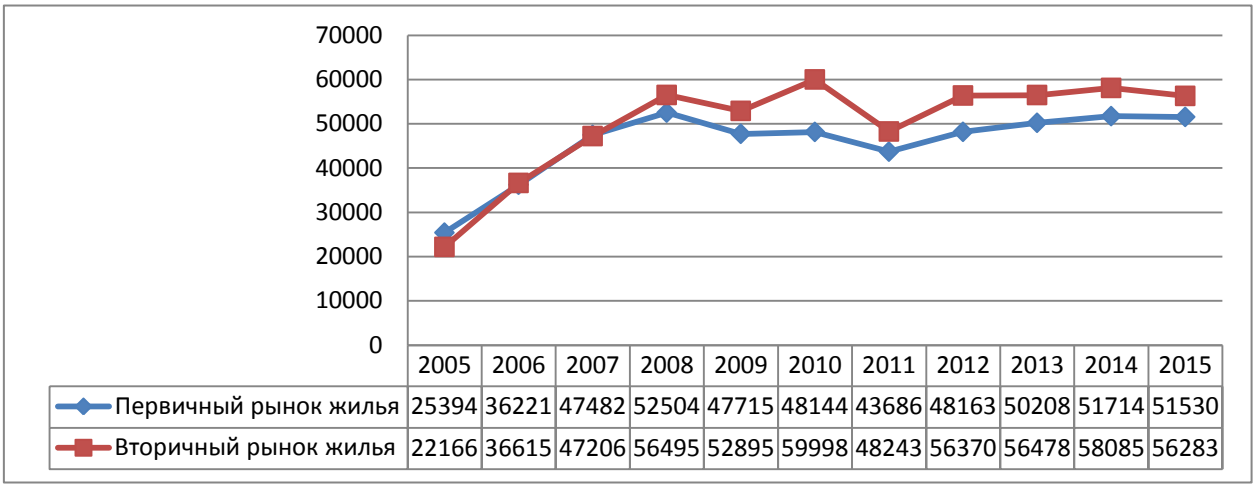
Основное влияние на доступность жилья оказывают следующие факторы: реальная рыночная стоимость жилья с учётом платежеспособности населения, которая в свою очередь зависит от уровня доходов домашних хозяйств, сбережений и возможности получения кредита (стоимость ипотечного кредита и условия ипотечного жилищного кредитования); предложение на рынке жилой недвижимости [7, с.8].

Одним из основных факторов, который значительно влияет на доступность жилья, является его рыночная стоимость. Чем ниже рыночная стоимость жилья, тем, соответственно, больше возможности у населения

приобрести жилье за собственные средства и (или) с помощью ипотечного кредитования. В процессе ценообразования на рынке жилой недвижимости учитываются различные факторы, оказывающие непосредственное влияние на конечную стоимость жилья [2,с.134]. Первым фактором, который определяет стоимость жилья, является его географическое положение. Квартиры, расположенные в крупных мегаполисах, имеют стоимость в несколько раз дороже, чем в небольших региональных городах. Эта разница объясняется более качественным и высоким уровнем жизни (в том числе и уровнем средней заработной платы) жителей крупных городов. Так же на стоимость жилья влияет его месторасположение. Так, жилье в центре будет стоить дороже, чем квартира, расположенная на окраине. В данном случае цена на жилую недвижимость зависит от развитости инфраструктуры района, где она расположена. Все значимые объекты для населения: торговые центры, магазины, офисы, административные здания, парки и т.д. в большом количестве сосредоточены в центре города, отсюда и более высокая стоимость жилья.

Второй основополагающий фактор, влияющий на цену, - это год постройки и тип строения. Жилая площадь в доме дореволюционной постройки, имеет меньшую ценность, чем квартира в доме, построенной после 1970 года, а цена на квадратный метр в новостройке будет в разы дороже, чем на вторичном рынке жилой недвижимости. Также немаловажное значение имеет и тип строения, так, квартира в панельном доме в несколько раз дешевле стоимости аналогичной квартире, расположенной в кирпичном здании. Размер и планировка жилого помещения являются одним из наиболее значимых факторов, определяющих рыночную стоимость жилья. Так, цена на квартиры с улучшенной и индивидуальной планировкой значительно выше, чем, на стандартные малогабаритные «хрущевки». Этажность и наличие в доме лифта также имеет немаловажное значение для многих потенциальных покупателей. Поэтому абсолютно идентичные квартиры, расположенные на разных этажах, могут существенно различаться

по стоимости. Так, более низкая цена будет действовать на жилье, которое находится на крайних этажах.



	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Первичный рынок жилья	25394	36221	47482	52504	47715	48144	43686	48163	50208	51714	51530
Вторичный рынок жилья	22166	36615	47206	56495	52895	59998	48243	56370	56478	58085	56283

Рисунок 2.1. Динамика средних цен на первичном и вторичном рынках жилья по Российской Федерации на конец периода, рублей за 1 квадратный метр общей площади

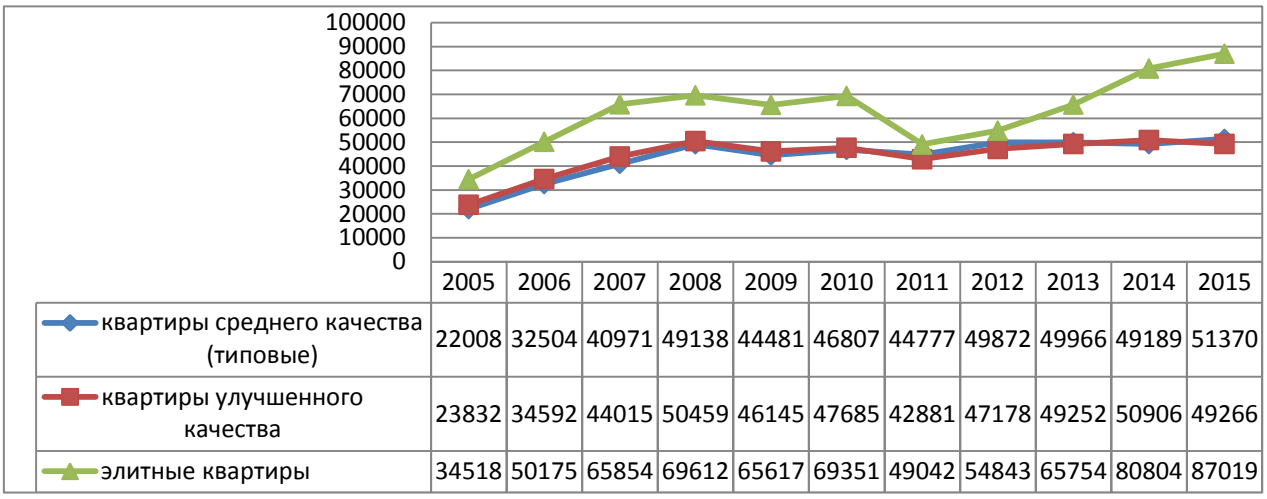
Источник: составлено по данным [25].

Из динамики средних цен за 1 квадратный метр жилья на рынке России можно сделать вывод, что за период с 2005 по 2015 годы средняя цена за 1 кв. метр жилья увеличилась большими темпами на вторичном рынке, чем на первичном (рис.2.1). На первичном рынке стоимость 1 квадратного метра жилья выросла в 2,09 раза (на 26 136 рублей), а на вторичном рынке в 2,54 раза (на 34 117 рублей). На первичном рынке средняя цена за 1кв. метр достигла максимума в 2008 году и составила 52 504 рубля за 1кв. метр жилья. На вторичном рынке максимальная средняя цена наблюдалась в 2010 году и составила 59 998 рублей за 1 кв. метр российского жилья. Также цены на вторичном рынке жилья выше цен на первичном жилищном рынке. Это обусловлено несколькими факторами. Во-первых, первичное жилье дешевле потому, что на этапе начала строительства застройщик заинтересован в привлечении определенного количества денег от потенциальных дольщиков, чтобы проект стартовал. Во-вторых, риски для покупателей новостроек гораздо выше. Так, например, застройщик, не дождавшись получения всех

необходимых документов на строительство, начинает возводить здание. Такие действия считаются незаконными. Для быстрой продажи квартир застройщик снижает цену. Поэтому, покупая квартиру в таких домах, покупатель рискует. Рано или поздно застройщик вступит в конфликт с администрацией района, которая может либо заморозить проект, либо изменить его концепцию. В худшем случае может последовать отмена строительства. Поэтому покупатель, выбирая новостройку, должен попросить ознакомиться с разрешением на строительство. Так же возможна такая ситуация, как в процессе строительства меняется подрядчик. Если подрядчик в процессе строительства часто нарушает свои обязательства перед застройщиком, последний может его сменить. Это является обычной практикой рынка жилой недвижимости. Однако для покупателя это может перейти в проблему. Так как застройщику требуется некоторое время на то, чтобы расторгнуть договор с прежним подрядчиком и найти нового. В этом случае сроки строительства жилья также сдвигаются. Нарушение технических условий в области коммуникаций, неработающие сетевые коммуникации также могут привести к увеличению сроков сдачи жилья. Работой по подключению новых домов к инженерным коммуникациям занимаются специализированные организации. В этом случае могут возникнуть проблемы технического характера - малые мощности, либо слишком большая удаленность от подстанций. Если возникнут проблемы с инженерными коммуникациями, могут увеличиться сроки сдачи жилья. Кроме того, в новых квартирах будут возможны перебои с водой, электричеством. Однако покупатель, скорее всего, не сможет предугадать вероятность этих проблем. Такая ситуация как, использование застройщиком для строительства дома большое количество заемных средств может привести к удорожанию жилья. Так, если квартиры долгое время не могут найти своих покупателей, у строительной компании не хватит средств, чтобы расплатиться. В такой ситуации возможно увеличение цен на жилье, так как риски будут переложены на покупателей. Поэтому покупатель должен

внимательно изучать документацию по новому жилому зданию. В ней должна иметься информация о финансовых показателях строительной компании и о привлеченных кредитах. Метод перекрестного финансирования различных проектов также приводит к риску незавершенного строительства [16, с. 140]. Такая ситуация возникает, когда застройщик использует средства от продажи квартир на одном объекте (собственные средства или кредит) для постройки другого. Покупатель в данном случае рискует тем, что строительство здания может быть «заморожено», либо передано другому собственнику. Неудачи в продажах квартир на одном объекте приведут к прекращению финансирования строительства новых объектов. Идеальный вариант, когда застройщик имеет несколько объектов на разных стадиях завершенности: завершающая, средняя и начальная. Если же он имеет только проекты на начальной стадии, риски для покупателя очень высоки. Поэтому покупателям лучше избегать застройщиков, которые не имеют проектов в средней и завершенной стадии. Может возникнуть проблема несоответствия качества строительства «обещанному», а также неисполнение обязательств по инфраструктуре и строительству. В последнее время застройщики пытаются экономить даже на элитном жилье. Поэтому, перед покупкой квартиры, покупателю необходимо ознакомиться с объектами аналогичного класса того же застройщика, пообщаться с покупателями квартир данного застройщика. Что касается инфраструктуры, то она чаще всего возводится застройщиком на завершающем этапе строительства, так как она не приносит им никакого дохода. Кроме того, она нуждается в обслуживании, чего застройщики не делают до полной продажи квартир в доме. Поэтому те, кто приобрел квартиру в первую очередь, скорее всего, будет вынужден ждать постройки больниц, школ и т.д. В ряде случаев застройщик не желает строить обещанные объекты. От этих рисков практически невозможно защититься. Можно лишь изучить предыдущие проекты застройщика. В-третьих, на первичном рынке цены складываются, исходя из анализа текущей ситуации на рынке. Часто, чтобы поддержать нужный темп продаж,

застройщик предоставляет покупателям скидку. На вторичном рынке объекты могут продаваться довольно долго, и никаких скидок на скорость продаж здесь, как правило, не делается. Поэтому и цена в этом сегменте получается в среднем выше.



	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
квартиры среднего качества (типовые)	22008	32504	40971	49138	44481	46807	44777	49872	49966	49189	51370
квартиры улучшенного качества	23832	34592	44015	50459	46145	47685	42881	47178	49252	50906	49266
элитные квартиры	34518	50175	65854	69612	65617	69351	49042	54843	65754	80804	87019

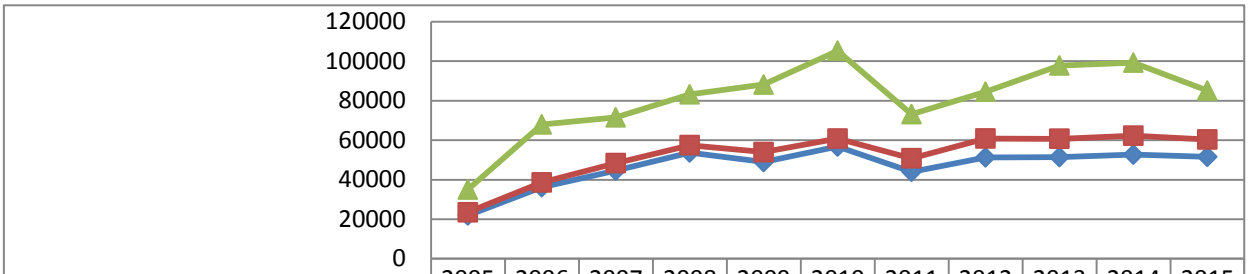
Рисунок 2.2. Динамика средних цен на первичном рынке жилья по Российской Федерации, рублей за 1 квадратный метр общей площади квартир различного качества

Источник: составлено по данным [25].

Из динамики средних цен за 1 квадратный метр жилья на первичном рынке жилья следует, что на протяжении последних десяти лет стоимость одного квадратного метра элитной квартиры выше стоимости квадратного метра квартир улучшенного и среднего качества (рис.2.2.). Так, в 2015 году цена 1кв. метра элитного жилья выше цены квадратного метра квартиры улучшенного качества в 1,8 (в абсолютном выражении на 37 753 рублей), а стоимости 1кв. метра квартиры среднего качества в 1,7 раза (35 649 рублей). Стоимость 1 кв. метра квартиры улучшенного качества в 2005 году была выше стоимости 1 кв. метра квартиры среднего класса на 1824 рубля, в 2010 году - на 878 рублей, а в 2015 году была ниже стоимости квадратного метра среднего качества. Следовательно, можно сказать, что наблюдается тенденция падения средней цены за квадратный метр квартиры улучшенного

качества, значит, квартиры данного типа с каждым годом становятся доступнее для населения с точки зрения цены.

Цена за квадратный метр элитной квартиры за период с 2005 по 2015 годы увеличилась на 52 501 рубль, т.е. в 2,5 раза, а за последние пять лет на 17 668 рублей (в 1,25 раза). Средняя цена за 1 кв. метр квартиры улучшенного качества выросла за 2005-2015 годы в 2,06 раза, что в абсолютном выражении составило 25 434 рубля. Средняя цена за 1 кв. метр квартиры среднего качества за аналогичный период выросла на 29 362 рубля, т.е. в 2,3 раза. Таким образом, цена за 1 кв. метр элитного жилья увеличилась в больших темпах, чем цена за 1 кв. метр другого качества квартир.



	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
квартиры среднего качества (типовые)	21916	36198	44630	53752	48940	56762	44002	51279	51419	52664	51574
квартиры улучшенного качества	23486	38616	48383	57506	53956	60814	50858	60847	60738	62288	60347
элитные квартиры	34995	67979	71549	83207	88140	105302	73168	84525	97811	99261	85084

Рисунок 2.3. Динамика средних цен на вторичном рынке жилья по России, рублей за 1 квадратный метр общей площади квартир различного качества

Источник: составлено по данным [25].

Из динамики средней стоимости одного квадратного метра жилья на вторичном жилищном рынке можно сделать вывод, что самый дорогой квадратный метр характерен для элитного жилья (рис.2.3.). Так, в 2015 году стоимость одного квадратного метра элитной квартиры превышал стоимости 1кв. метра квартиры улучшенного качества в 1,4 раза, т.е. на 24 737 рублей, а стоимости 1кв. метра квартиры среднего качества в 1,6 раза (33 510 рублей). Следовательно, разница между стоимостью квадратного метра элитной

квартиры и других типов квартир на вторичном рынке жилья меньше, чем на первичном. А также стоимость 1 кв. метра квартиры улучшенного качества в 2005 году была выше стоимости 1 кв. метра квартиры среднего класса на 1570 рублей, в 2010 году - на 4 052 рублей, а в 2015 году – на 8 773 рубля. Следовательно, наблюдается рост разницы между средней ценой одного квадратного метра квартиры улучшенного качества и типовой квартиры.

Цена за квадратный метр элитной квартиры за период с 2005 по 2015 годы увеличилась на 50 089 рублей, т.е. в 2,4 раза. Средняя цена за 1 кв. метр квартиры улучшенного качества выросла за 2005-2015 годы в 2,5 раза, что в абсолютном выражении составило 36 861 рубль. Средняя цена за 1 кв. метр квартиры среднего качества за аналогичный период выросла на 29 658 рублей, т.е. в 2,3 раза. Таким образом, на вторичном жилищном рынке России за период с 2005 по 2015 годы большими темпами увеличивалась цена за 1 кв. метр квартиры улучшенного качества, чем цена за 1 кв. метр другого качества квартир.

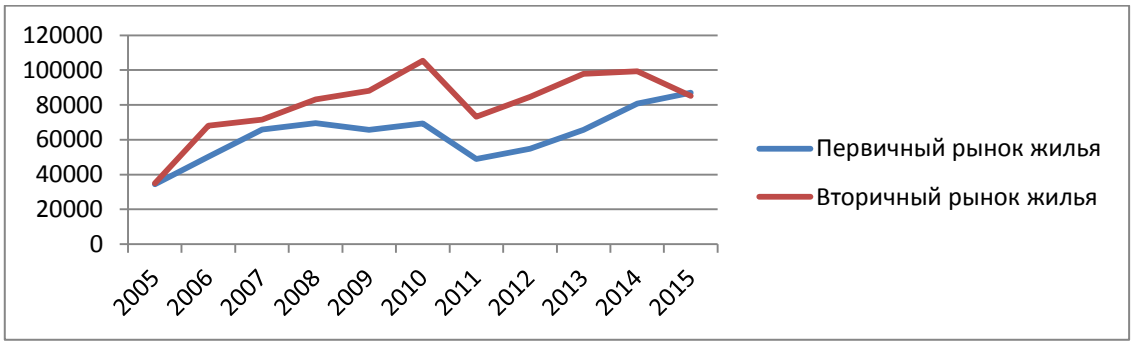


Рисунок 2.4. Динамика средних цен за 1 квадратный метр квартир элитного качества на рынке жилья по России, рублей за 1 квадратный метр общей площади

Источник: составлено по данным [25].

Из динамики средних цен за 1 квадратный метр элитного жилья на рынке России следует, что на протяжении 2005-2014 лет, стоимость одного квадратного метра элитного жилья была выше на вторичном рынке, однако, в 2015 году ситуация кардинально поменялась (рис.2.4.). Так, на первичном рынке жилья цена за 1 кв. метр элитной квартиры стала расти, а на

вторичном рынке снижаться, таким образом, она превысила стоимости квадратного метра на вторичном рынке жилья.

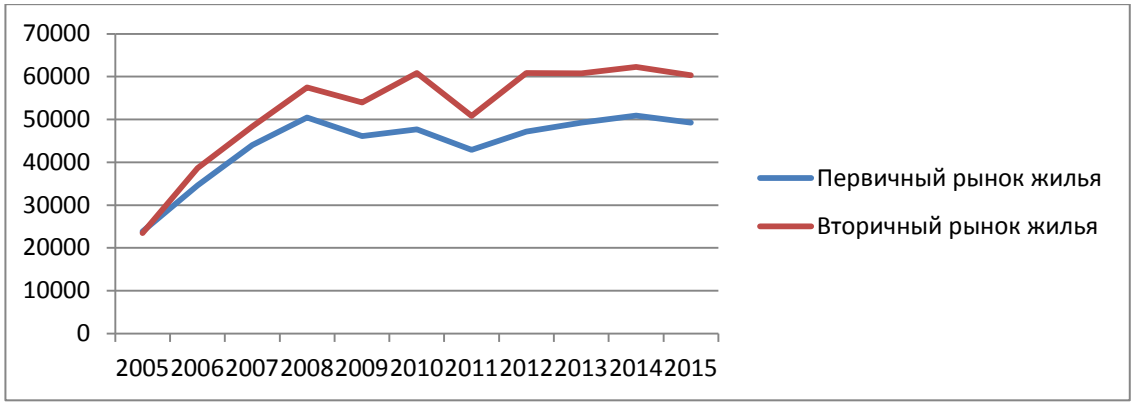


Рисунок 2.5. Динамика средних цен за 1 квадратный метр квартир улучшенного качества на рынке жилья по России, рублей за 1 квадратный метр общей площади

Источник: составлено по данным [25].

За весь анализируемый период наблюдалась тенденция роста стоимости одного квадратного метра квартиры улучшенного качества, как на первичном, так и на вторичном рынках жилья (рис.2.5.).

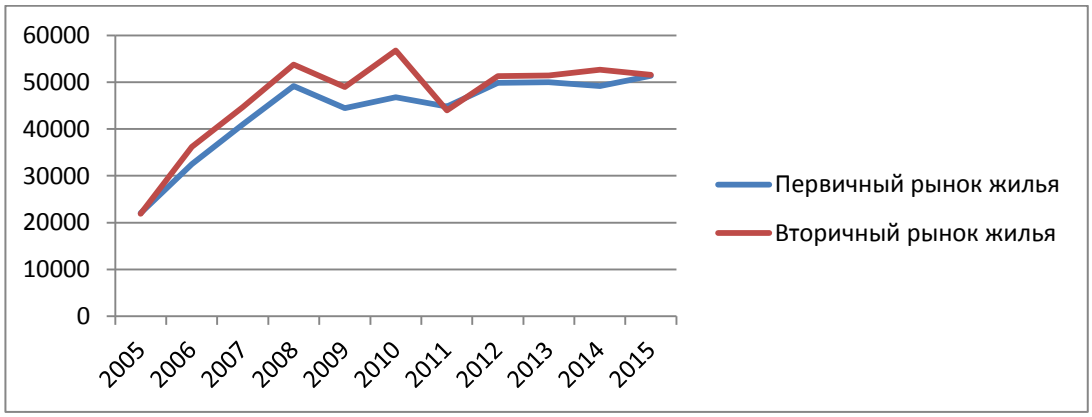


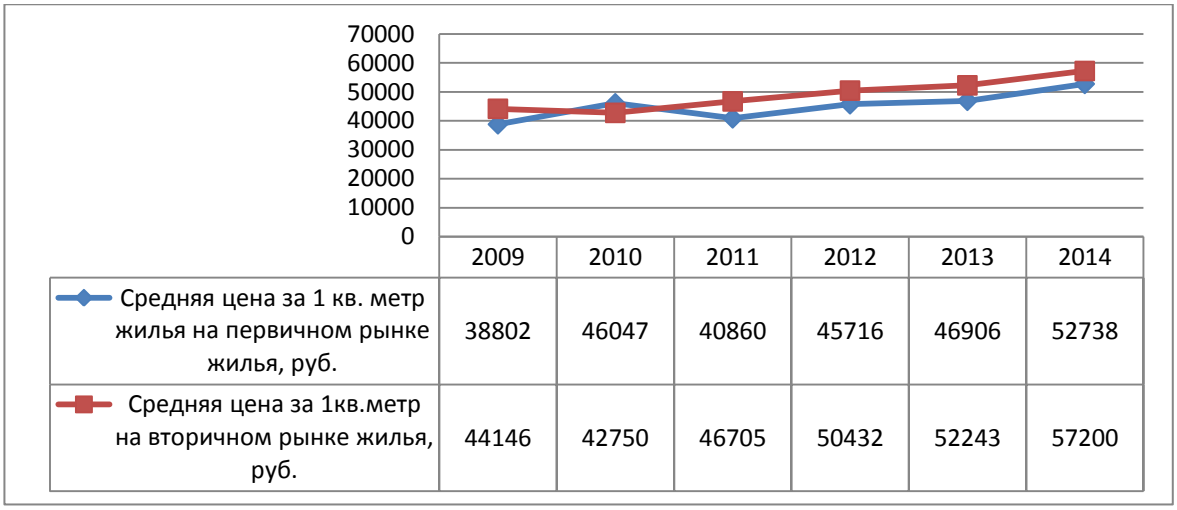
Рисунок 2.6. Динамика средних цен за 1 квадратный метр квартир типового качества на рынке жилья по России, рублей за 1 квадратный метр общей площади

Источник: составлено по данным [25].

За период с 2005 по 2015 годы средняя цена за 1 квадратный метр квартир типового качества, как на первичном, так и на вторичном рынках жилья выросли (рис.2.6.). Однако с 2005 по 2010 год включительно стоимость одного квадратного метра типовой квартиры на вторичном рынке

превышала стоимости квадратного метра на первичном рынке. В 2011 году цена за один квадратный метр типовой квартиры на вторичном рынке была ниже, чем цена на первичном рынке на 775 рублей. С 2012 года восстановилась прежняя тенденция: средняя цена за 1 квадратный метр квартиры типового качества на вторичном рынке выше, чем на первичном.

Рассмотрим динамику средних цен по Тюменской области (без автономных округов).



	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Средняя цена за 1 кв. метр жилья на первичном рынке жилья, руб.	38802	46047	40860	45716	46906	52738
Средняя цена за 1кв.метр на вторичном рынке жилья, руб.	44146	42750	46705	50432	52243	57200

Рисунок 2.7. Динамика средних цен на первичном и вторичном рынках жилья по Тюменской области (без автономных округов) на конец периода, рублей за 1 квадратный метр общей площади

Источник: составлено по данным [26].

Из динамики средних цен за 1 кв. метр жилья следует, что также как и по России, один квадратный метр дороже на вторичном рынке жилья (рис.2.7.). За анализируемый период наблюдалась тенденция роста средних цен на жилье. На первичном рынке рост составил 35,91 %, что в абсолютном выражении составило 13936 рублей. На вторичном рынке – 29,57 %, что в абсолютном выражении составило 13 054 рубля. Таким образом, на первичном рынке жилья по Тюменской области (без автономных округов) цены за 1 кв. метр жилья растут быстрее, чем на вторичном рынке. По России за аналогичный период ситуация обратная, на первичном рынке жилья цена за 1 кв. метр жилья увеличилась на 8,38% , что в абсолютном выражении

составило 3 999 рублей, а на вторичном рынке – на 9,81%, что в абсолютном выражении составило 5 190 рублей.

Если сравнивать средние цены по РФ и Тюменской области (без автономных округов), то как на первичном рынке, так и на вторичном рынке за период с 2009 по 2014 годы средняя цена за 1 кв. метр жилья по России превышала среднюю цену по Тюменской области (без автономных округов) (рис.2.8.,рис.2.9.).

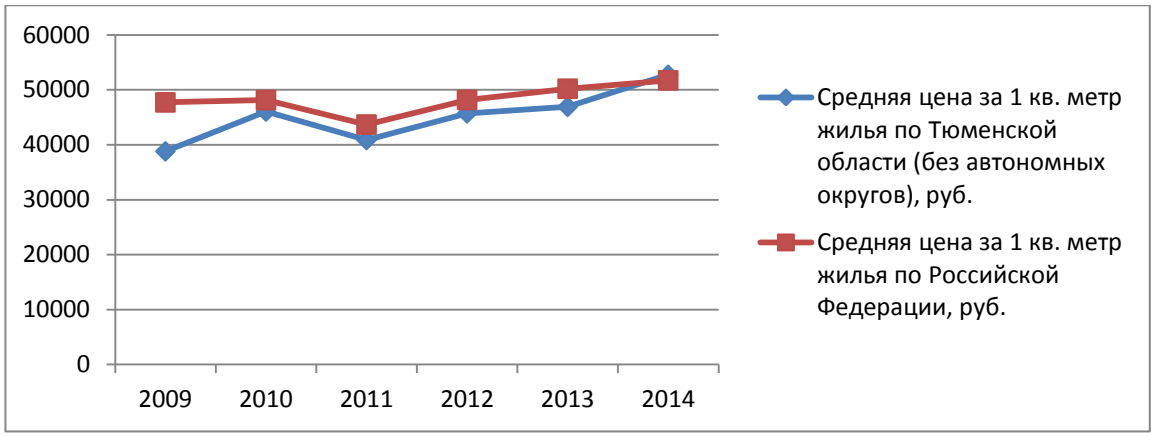


Рисунок 2.8. Динамика средних цен на первичном рынке жилья по Российской Федерации и Тюменской области (без автономных округов) на конец периода, рублей за 1 квадратный метр общей площади

Источник: составлено автором по данным [25],[26].

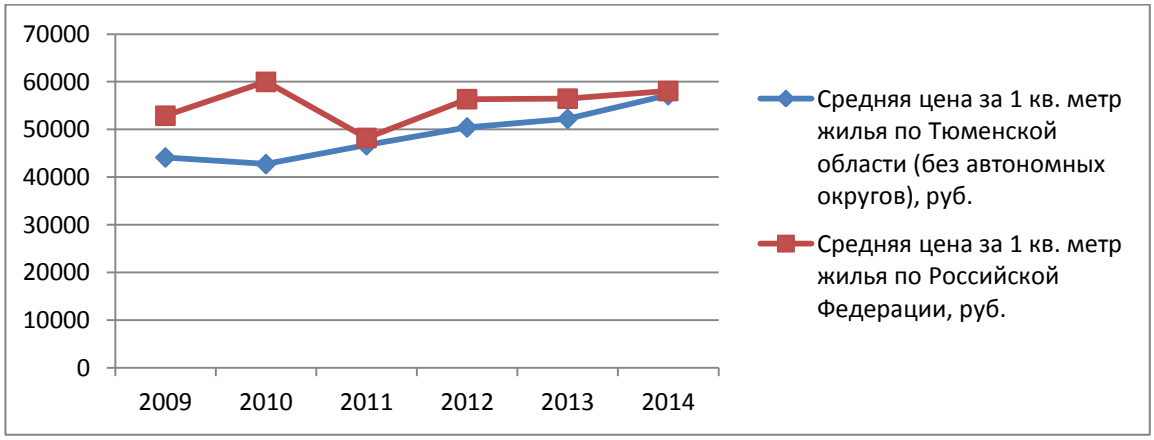
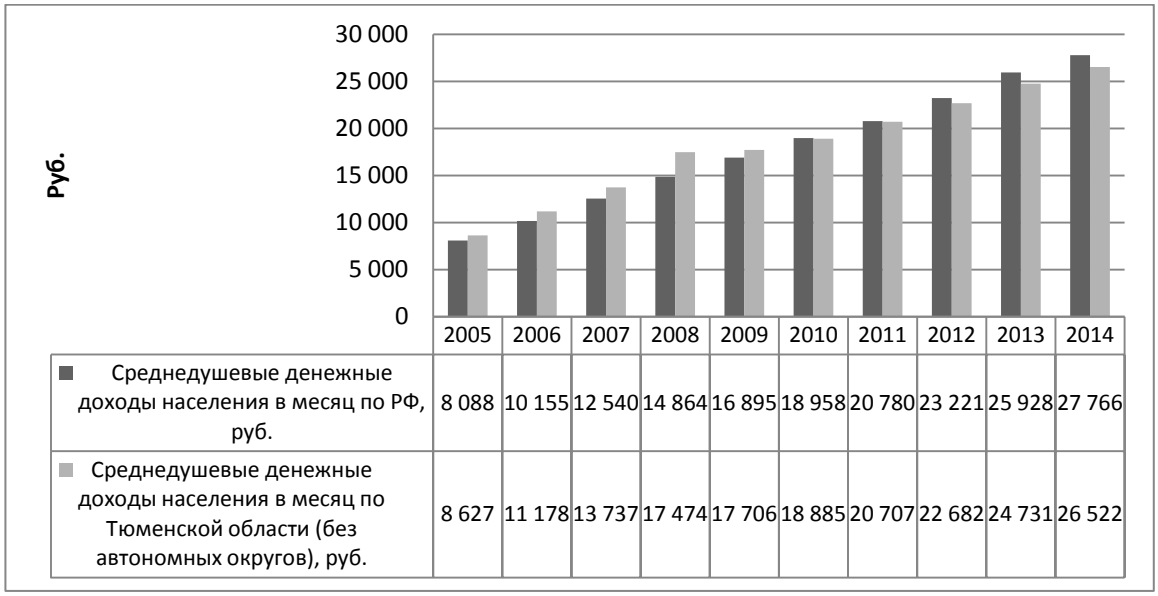


Рисунок 2.9. Динамика средних цен на вторичном рынке жилья по Российской Федерации и Тюменской области (без автономных округов) на конец периода, рублей за 1 квадратный метр общей площади

Источник: составлено автором по данным [25],[26].

Одним из важных факторов, который влияет на доступность жилья, являются доходы населения. Чем выше среднедушевые доходы, тем теоретически больше возможности приобрести жилье и, соответственно, тем выше доступность жилья для населения. Рост доходов населения увеличивает платежеспособный спрос на жилье. Уровень доходов населения зависит от общего уровня жизни в стране, проводимой в стране государственной политики в налоговой, бюджетной, финансовой сферах, уровня развития рыночных отношений и др.



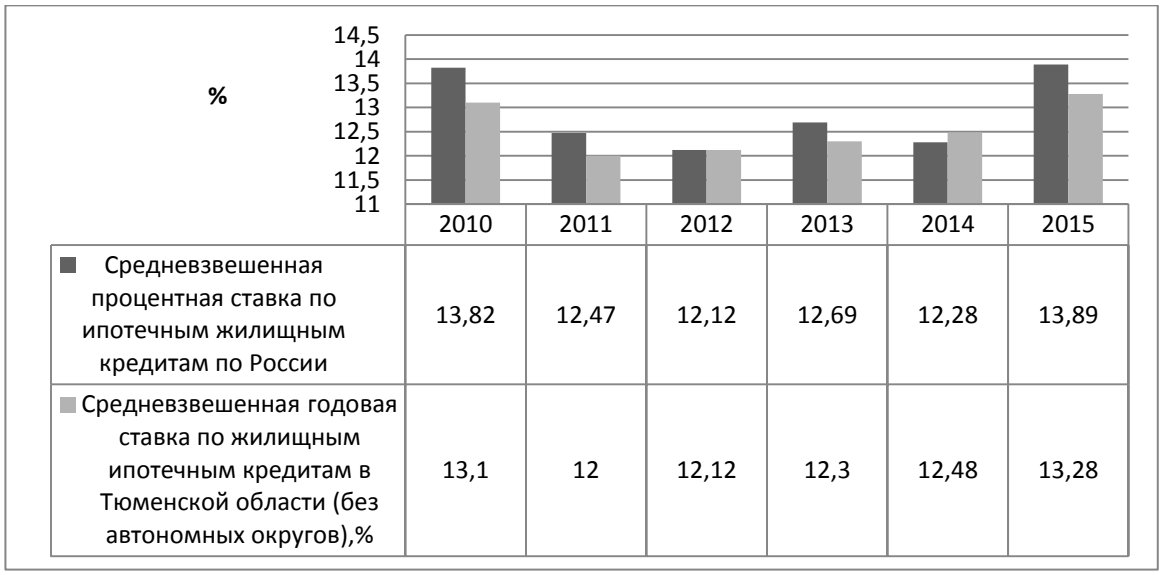
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц по РФ, руб.	8 088	10 155	12 540	14 864	16 895	18 958	20 780	23 221	25 928	27 766
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц по Тюменской области (без автономных округов), руб.	8 627	11 178	13 737	17 474	17 706	18 885	20 707	22 682	24 731	26 522

Рисунок 2.10. Динамика среднедушевых доходов населения по Российской Федерации и Тюменской области (без автономных округов) за 2009 - 2014 годы, рублей в месяц

Источник: составлено автором по данным [25],[26].

За анализируемый период наблюдалась тенденция роста доходов на душу населения по Российской Федерации и Тюменской области (без автономных округов)(рис.2.10.). Так, по РФ за 2005-2014 годы доход на душу населения вырос в 3,43 раза (на 19 677,4 рублей) и составил 27 765,7рублей в месяц. По Тюменской области (без автономных округов) среднедушевой доход увеличился в 3,07 раза (17 895 рублей) и составил в 2014 году 26 522 рубля.

Домохозяйства, имеющие высокие доходы могут не только быстрее накопить средства для приобретения жилья, но и легче получить ипотечный кредит на эти цели. Основным критерием, определяющим уровень развития системы ипотечного жилищного кредитования в стране, является возможность получения ипотечных кредитов населением, а данная возможность зависит, главным образом, от уровня дохода заемщика. Сегодня ипотечное жилищное кредитование пользуется все большей популярностью среди населения России. Ипотечное кредитование - долгосрочный кредит, предоставляемый юридическому или физическому лицу банками под залог недвижимости: земли производственных и жилых зданий, помещений, сооружений. Самый распространенный вариант использования ипотеки в России - это покупка физическим лицом квартиры в кредит.



	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Средневзвешенная процентная ставка по ипотечным жилищным кредитам по России	13,82	12,47	12,12	12,69	12,28	13,89
Средневзвешенная годовая ставка по жилищным ипотечным кредитам в Тюменской области (без автономных округов),%	13,1	12	12,12	12,3	12,48	13,28

Рисунок 2.11. Динамика средневзвешенной годовой ставки по ипотечным жилищным кредитам в Российской Федерации и Тюменской области (без автономных округов) за 2010-2015 годы, процент

Источник: составлено автором по данным [27].

За 2010 – 2015 годы стоимость ипотечного кредита по России возросла на 0,18 процентных пункта, по Тюменской области возросла на 0,07 процентных пункта (рис.2.11.).

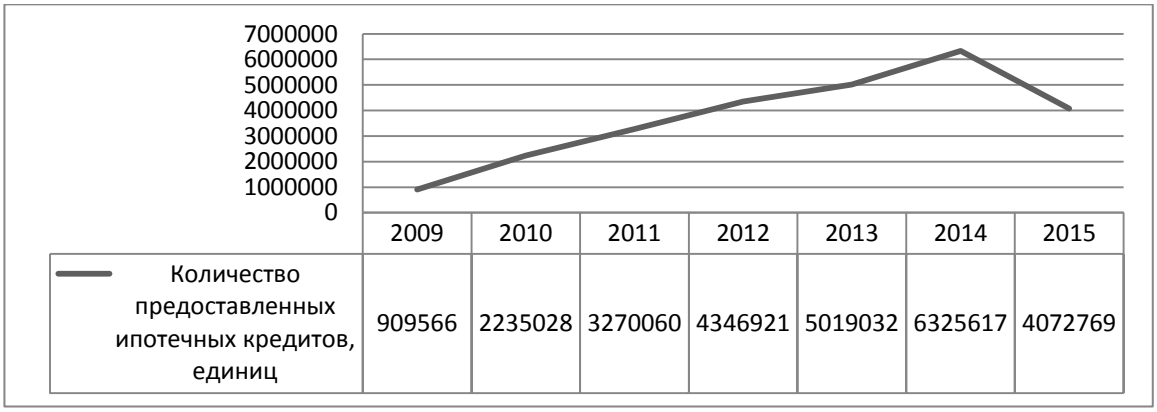


Рисунок 2.12. Динамика количества предоставленных ипотечных кредитов физическим лицам по Российской Федерации в целом, единиц

Источник: составлено автором по данным [27].

Динамика количества предоставленных ипотечных кредитов свидетельствует о том, что за период с 2009 по 2014 годы наблюдался рост количества выданных ипотечных кредитов (рис.2.12.). Так, количество предоставленных кредитов за данный период увеличилось в 4,47 раза, что в абсолютном выражении составило 3 163 203 единицы. Однако с 2014 года по 2015 годы наблюдалось резкое падение количества предоставленных ипотечных кредитов на 35,61 % (2 252 848 единиц). Аналогичная ситуация наблюдалась и по отношению к объемам жилищных кредитов, выданных физическим лицам. С 2009 года по 2014 годы объем выданных ипотечных кредитов увеличился на 5 734 953 млн. руб. (в 7,3 раза) (рис.2.13.). Однако с 2014 года по 2015 год наблюдалось резкое падение объема предоставленных жилищных кредитов с 1 0690 307 млн. руб. до 6 645 079 млн. руб., т.е. на 37,84 процента, что в абсолютном выражении составило 4 045 228 млн. руб. Данные изменения с 2014 года по 2015 год были связаны с резким удорожанием ипотечного кредита на данном периоде, а именно, ставка по жилищному кредиту была увеличена на 1,61 процента.

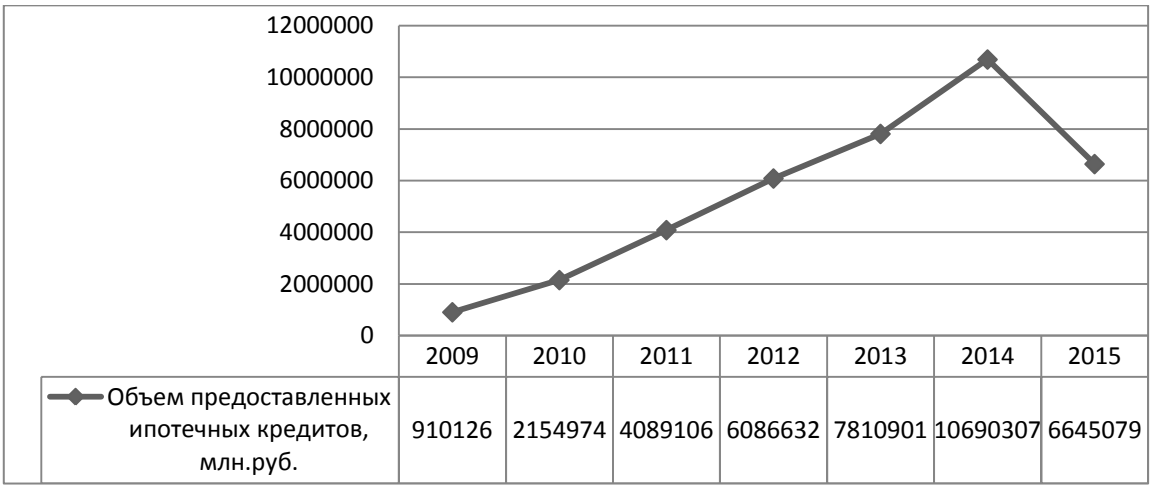


Рисунок 2.13. Динамика объема ипотечных жилищных кредитов, предоставленных физическим лицам по Российской Федерации, млн. руб.

Источник: составлено автором по данным [27].

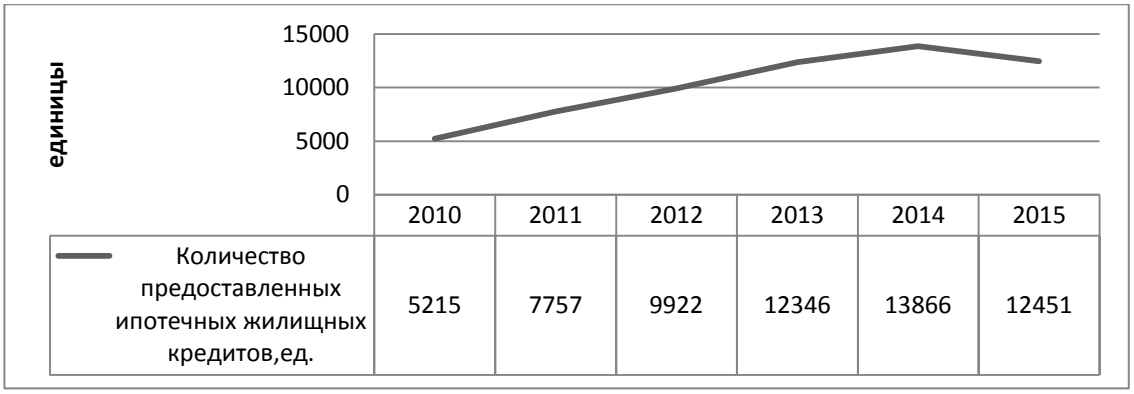
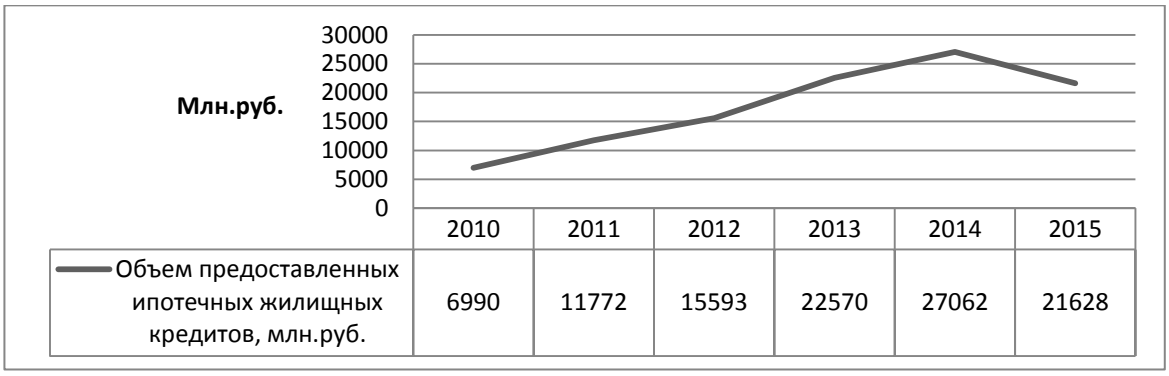


Рис.2.14.Динамика количества предоставленных ипотечных жилищных кредитов физическим лицам в Тюменской области (без автономных округов), единиц

Источник: составлено автором по данным [27].

Динамика количества предоставленных ипотечных кредитов в Тюменской области свидетельствует о том, что за период с 2010 по 2015 годы наблюдался рост количества выданных ипотечных кредитов (рис.2.14.). Так, количество предоставленных кредитов за данный период увеличилось в 2,4 раза, что в абсолютном выражении составило 7 236 единиц. Однако с 2014 года по 2015 годы наблюдалось падение количества предоставленных ипотечных кредитов на 10,2 процентов (1 415 единиц),- это связано с ростом процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам на 0,8 процентных пункта) с 12,48 процентов до 13,28 процентов.



	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем предоставленных ипотечных жилищных кредитов, млн.руб.	6990	11772	15593	22570	27062	21628

Рисунок 2.15.Динамика объема ипотечных жилищных кредитов, предоставленных физическим лицам в Тюменской области (без автономных округов), млн. руб.

Источник: составлено автором по данным [27].

Объем жилищных ипотечных кредитов, выданных физическим лицам в Тюменской области (без автономных округов), с 2010 года по 2015 годы увеличился на 14 638 млн. руб. (в 3,09 раза) (рис.2.15.). Однако с 2014 года по 2015 год наблюдалось падение объема предоставленных жилищных ипотечных кредитов с 27 062 млн. руб. до 21 628 млн. руб., т.е. на 20,07 процента, что в абсолютном выражении составило 5 434 млн. руб. Данные изменения с 2014 года по 2015 год были связаны с резким удорожанием ипотечного кредита на данном периоде.

Во время оформления покупки квартиры в кредит у потенциального заемщика существует вероятность возникновения различных рисков [46]. Во-первых, это риск потери дохода или риск неплатежа (риск несвоевременной уплаты обязательств по ипотечному кредиту). Как правило, данный риск связан с экономической и финансовой нестабильностью, с потерей части дохода вследствие утраты трудоспособности, потери работы и т.д. Риск потери дохода для ипотечного заемщика гораздо более значим, чем для потребителя других кредитов, поскольку платежи по ипотечным кредитам, как правило, составляют значительную долю доходов семьи на достаточно длительный срок, а также в случае в случае неисполнения основного обязательства, взыскание обращается на квартиру. Таким образом, права заемщика как владельца ограничены, потому что квартира является залогом.

Для обеспечения безопасности потенциальных заёмщиков в банках специалисты рекомендуют осуществлять страхование жизни и трудоспособности. Во-вторых, риск изменения процентной ставки. Вероятность возникновения данного риска намного снижена при выборе потенциальным заемщиком фиксированной процентной ставки. Это дает возможность равномерного распределения обязательств заемщика по возврату кредита в течение всего срока кредитования. В-третьих, риск повреждения жилого помещения (например, в результате пожара, затопления, стихийного бедствия и др.) и риск утраты права собственности на жилое помещение, приобретенного с помощью ипотечного кредита. Данный вид риска может быть снижен путем имущественного страхования и страхования права собственности. При возникновении несчастного случая, приведшего к порче и утере имущества, являющегося предметом залога, его восстановление или же замена производятся за счет средств страховой компании. В период действия ипотечного кредитного договора может возникнуть валютный риск или риск колебания курса валют. Данный риск возникает в том случае, когда потенциальный заемщик получает доход в одной валюте, а ипотечный кредит оформляет в другой валюте. Если еще год назад валютные кредиты пользовались большой популярностью, то на сегодняшний день потенциальный заемщик сталкивается с увеличением выплат из-за разницы курсов. Учитывая, что подавляющее большинство ипотечных кредитов берутся на длительный срок, степень риска при выборе валютного кредита становится особенно высокой. Специалисты в области ипотечного кредитования называют одной из главных причин, сдерживающих возможность получения ипотечного кредита, помимо недостаточно высоких доходов населения, высокие темпы роста цен на недвижимость. Таким образом, развитие системы ипотечного жилищного кредитования в своем воздействии на доступность жилья тесным образом взаимосвязано и с уровнем доходов населения, и со стоимостью жилья.

Проведя корреляционно-регрессионный анализ между среднедушевым доходом населения в месяц и средней ценой за один квадратный метр жилья, было выявлено, что связь между исследуемыми признаками прямая. Так, на первичном рынке жилья России коэффициент корреляции составил 0,697 (сила связи заметная), а на вторичном рынке 0,766 (сила связи высокая), - что говорит о том, что связь между среднедушевыми доходами населения средней ценой за один квадратный метр жилья на вторичном рынке сильнее, чем на первичном. Уравнение парной линейной регрессии на первичном рынке: y = 29418,43451 + 0,87642*x, что говорит о том, что при изменении среднедушевого дохода на 1 рубль средняя цена за один квадратный метр жилья изменится на 0,87642 рубля. Уравнение парной линейной регрессии на вторичном рынке: y = 24922,55687 + 1,36906*x, свидетельствует о том, что при увеличении (уменьшении) среднедушевого дохода на 1 рубль средняя цена за один квадратный метр жилья увеличится (уменьшится) на 1 рубль 36 копеек. Таким образом, изменение цены квадратного метра жилья в большей степени реагирует на изменение среднедушевых доходов населения на вторичном рынке российского жилья.

Все выделенные выше факторы в основном влияют на спрос на жилье. Однако, не менее важным фактором, оказывающим влияние на доступность жилья, является предложение на рынке жилой недвижимости. Уменьшение объемов ввода жилья при росте доходов населения свидетельствует о росте неудовлетворенного платежеспособного спроса на жилье, так как объемы строительства не соответствуют растущим финансовым возможностям населения. Превышение спроса над предложением приводит к росту цен на жилье, а, следовательно, способствует снижению уровня его доступности жилья. Исходя из этого, решение задачи повышения доступности жилья требует усиленного внимания к проблеме увеличения объёмов жилищного строительства, которое должно формировать адекватное предложение жилья вслед за ростом платежеспособного спроса в силу роста реальных доходов населения, развития ипотечного кредитования и снижения стоимости 1 кв. м.

Только адекватное предложение жилья позволит стабилизировать рост цен, сделать квадратные метры жилья более доступными.

Рисунок 2.16.Динамика объема ввода в действие жилья и площади ветхого и аварийного жилья по Российской Федерации, млн.кв. метров общей площади

Источник: составлено автором по данным [25].

По данным Росстата за 2009-2015 годы объем ввода жилья был увеличен на 40,23 процента, что в абсолютном выражении составило 24,1 млн.кв. метров (рис.2.16.). Таким образом, за анализируемый период увеличение объемов ввода жилья при одновременном росте доходов населения свидетельствует непосредственно о росте удовлетворенного платежеспособного спроса на жилье, так как объемы строительства соответствуют растущим финансовым возможностям населения. Несмотря на отмеченный рост ввода жилья за последние годы, этого явно недостаточно для замещения ветхого и аварийного жилья, так как площади аварийного жилья превышают площадей нового жилья. Площадь ветхого и аварийного жилья была сокращена на 6 процентов, что в абсолютном выражении составило 6,2 млн. квадратных метров.

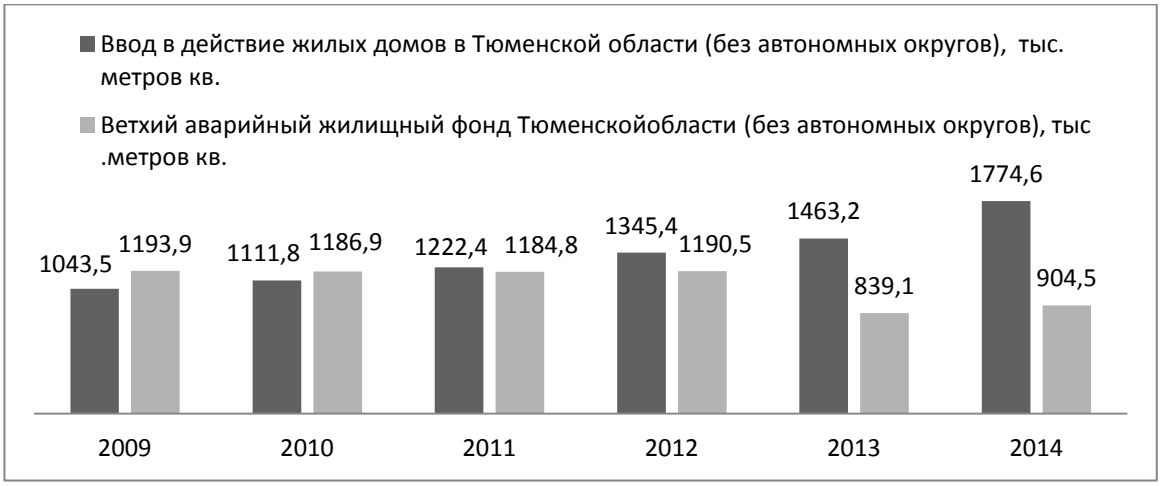


Рисунок 2.17. Динамика объема ввода в действие жилья и площади ветхого и аварийного жилья по Тюменской области (без автономных округов), тыс.кв. метров общей площади

Источник: составлено автором по данным [26].

По Тюменской области (без автономных округов) объем ввода жилья был увеличен за период с 2009 по 2014 годы на 731,1тыс.кв. метров (на 70 процентов), площадь ветхого и аварийного жилья была сокращена на 289,4 тыс.кв. метров (24,2 процента)(рис.2.17.).

Влияние всех указанных ранее факторов необходимо рассматривать комплексно, в связи с тем, что они сильно взаимосвязаны. К примеру, в определенный период времени может наблюдаться рост доходов населения и, в данном периоде доступность жилья должна повыситься, однако при условии, что предложение останется на том же уровне, это может привести к повышению стоимости жилья из-за превышения спроса над предложением, что в конечном итоге отрицательно сказывается на доступности жилья. Кроме того, из-за локального характера рынков жилья и высокой территориальной дифференциации доходов населения и уровня развития ипотечного кредитования анализ факторов и показателен доступности жилья необходимо проводить не только и не столько по Российской Федерации в целом, но и в региональном разрезе.

Для повышения доступности жилья недостаточно только повышать платежеспособный спрос населения или предложения на рынке

недвижимости, необходимо сбалансированное воздействие как на спрос, так и на предложение. Ключевым инструментом, влияющим на доступность жилья, является государственная политика. Учитывая низкую доступность рыночных механизмов улучшения жилищных условий для большинства граждан Российской Федерации, помощь населению в решении жилищной проблемы со стороны государства особенно актуальна. Данная задача в Российской Федерации в основном решается посредством реализации государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». Целями данной государственной программы являются: повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения; повышение качества и надежности предоставления жилищно-коммунальных услуг населению. Данная программа включает в себя подпрограммы: «Создание условий для обеспечения доступным и комфортным жильем граждан России»; «Создание условий для обеспечения качественными услугами ЖКХ граждан России»; «Обеспечение реализации государственной программы». А также включает в себя ФЦП «Жилище», ФЦП «Чистая вода», программу «Жилье для российских семей».

Реализация государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» предусматривает одновременное воздействие и на спрос, и на предложение на рынке жилья. Основными задачами программы являются: создание условий для развития массового строительства жилья экономического класса; повышение уровня обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства и развития финансово-кредитных институтов рынка жилья; обеспечение повышения доступности жилья в соответствии с платежеспособным спросом граждан и стандартами обеспечения их жилыми помещениями [31].

2.3. Методологические подходы к оценке доступности жилья и анализ доступности российского жилья на их основе

Одной из основных задач современной государственной жилищной политики в Российской Федерации является разработка способов повышения доступности жилья для различных категорий населения страны. В настоящее время механизмом реализации государственной жилищной политики, направленной на решение данной жилищной проблемы, является государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». Для достижения намеченных целей и количественного и качественного обоснования принимаемых решений необходим постоянный мониторинг рынка жилья, в том числе и оценка доступности жилья.

В отечественной и зарубежной практике существует целый ряд методов оценки доступности жилья [31]. Ассоциация промышленности жилищного строительства и Банк Содружества Австралии, Национальная ассоциация риэлторов США рассчитывают индекс доступности жилья, который основан на сравнении репрезентативного дохода с репрезентативной ценой жилья. При этом при оценке доступности жилья учитываются требования, предъявляемые кредиторами к ипотечному заемщику. Существуют различные варианты оценки этого индекса.

Австралийский индекс доступности жилья рассчитывается в виде отношения среднего дохода семьи после уплаты налогов к так называемому «квалификационному» доходу, который необходимо иметь для того, чтобы оплачивать типовую квартиру. Квалификационный доход рассчитывается, исходя из допущения, согласно которому при использовании обычного кредита сроком на 25 лет первоначальный взнос по нему составляет 20 процентов, а платежи по его погашению – 30 процентов дохода семьи. Доходы населения оцениваются на основе данных государственной статистики о доходах населения после уплаты налогов. Рост этого индекса

означает, что жилье стало более доступным, а его снижение, что жилье стало менее доступным. Если индекс имеет значение ниже 100, то это говорит о том, что средний годовой доход семьи недостаточен для того, чтобы оплачивать средний ипотечный кредит. Среднестатистическая цена жилья определяется на основе результатов описи жилья, кредитуемого Банком Содружества. В индексе доступности жилья используется расчетная среднестатистическая цена впервые приобретаемого готового жилья [23, с. 49].

Национальная ассоциация риэлторов США (NAR) оценивает способность семей со среднестатистическими доходами (или семей, впервые покупающих жилье) получить ипотечный кредит для приобретения жилья по среднестатистической цене (первого жилья). Иными словами, оценивается возможность типичной семьи (семья с одним работающим членом и доходом, равным среднестатистическому уровню, определяемому Американским бюро статистики) получить ипотечный кредит на приобретение стандартного жилья. Стандартное жилье - это готовый одноквартирный дом, продаваемый по среднестатистической в масштабах страны цене, рассчитываемой NAR. Наиболее типичной ставкой по ипотечному кредиту считается ставка по кредитам, предоставляемым на покупку готового жилья Федеральным финансовым советом по жилищному строительству и компанией HSH Associates, Butler, N.J. С помощью этих компонентов и определяется, может ли семья со среднестатистическим доходом получить ипотечный кредит на приобретение типичного жилья. Значение показателя, равное 100%, свидетельствует о доступности жилья при условии его приобретения на средства долгосрочного ипотечного кредита, так как средний доход домохозяйства равен доходу, необходимому для получения такого кредита. В методических комментариях к жилищной статистике американского Бюро переписи указано, что в расчете индекса доступности жилья учитываются условия кредитования со сроком 30 лет и процентными ставками по ипотеке, полученными по данным о ежемесячных

процентных ставках по кредитам федерального Бюро жилищного финансирования (Federal Housing Finance Board’s Monthly Interest Rate Survey) или по данным Департамента жилищного и городского развития (Department of Housing and Urban Development’s report on Average Prices for FHA-Insured Home Mortgages). Увеличение данного индекса означает рост финансовых возможностей семьи приобрести жилье средней ценовой категории. Вместе с тем в США Национальной ассоциацией жилищного строительства (NAHB) ежеквартально рассчитывается индекс доступности жилья HOI, который показывает, какая доля жилья на конкретном рынке может быть реально приобретена обычными семьями (семьями со средними доходами). С помощью данного индекса среднестатистический уровень доходов населения, проживающего в конкретном регионе, сравнивается со среднестатистической ценой жилья. Для расчета индекса HOI используются следующие ежеквартальные показатели: средний доход семьи, процентные ставки по кредитам и распределение цен на жилье в 180 городах. Данные о ценах на проданное жилье предоставляются компанией «First American Real Estate Solutions», которая получает их из судебных протоколов. Показатель среднего дохода семьи для каждого конкретного рынка рассчитывается Департаментом жилья и городского развития. Данный индекс доступности жилья дает возможность отследить региональные особенности распределения семей целевой группы по ценовым категориям жилья и доходам; цены, по которым продавалось жилье на каком-то конкретном рынке.

Первые отечественные работы по определению доступности жилья появились еще в начале-середине 1990-х годов, на фоне возникновения и развития рынка жилья в России. Эта проблематика получила свое отражение также в целом ряде теоретических и научно-прикладных работ современного периода, посвященных как обобщению и адаптации зарубежного опыта, так и разработке новых методов оценки доступности жилья с целью их использования при принятии управленческих решений и в жилищном

законодательстве. Сопоставим различные методы оценки доступности жилья на примере конкретных расчетов, относящихся к периоду 2010-2014 гг. для Российской Федерации.

Определение доступности жилья для населения может быть выполнено на основе проведения расчетов различных показателей доступности жилья. Мультивариантная оценка уровня доступности жилья позволяет повысить объективность и надежность результатов анализа жилищной доступности. Соответствующие показатели могут быть рассчитаны для различных категорий жилья и в разрезе групп населения с разным уровнем денежных доходов. Это позволяет: - проследить динамику доступности для различных групп населения приобретения в собственность жилья различного качества; - выделить группы населения, для которых проблема доступности жилья является наиболее острой; - определить долю жилья, доступного для низкодоходных групп населения; - проследить возможное воздействие реализуемой социально-экономической политики на уровень доступности жилья [22, с.22].

Один из самых простых показателей уровня доступности жилья является покупательская способность заработной платы на жилищном рынке, которая определяется как соотношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников к средней рыночной стоимости 1 кв. метра жилья. То есть, это величина площади жилья, которое может приобрести физическое лицо на одну месячную заработную плату. Однако данный способ определения уровня доступности жилья не позволяет учесть сложную структуру рынка жилья, а также реально сложившуюся на нем ситуацию, а также различные факторы, оказывающие влияние на уровень доступности жилья. Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$H = w / p \quad (1)$$

где H – уровень доступности жилья;

w – среднемесячная заработная плата;

p – рыночная стоимость 1 кв. м жилья.

В таблице приведены значения этого показателя для первичного и вторичного рынков жилья Российской Федерации.

Таблица 2.1.

Площадь жилья, доступная для приобретения физическим лицом на одну месячную заработную плату в Российской Федерации (H)

Год	Средняя цена за 1 кв. метр общей площади, руб.,(*p*)	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций в целом по экономике РФ, руб. (w)	Площадь жилья, приобретаемого за одну месячную заработную плату, кв. метров
Первичный рынок жилья			
2010	48144	20952	0,44
2011	43686	23369	0,53
2012	48163	26629	0,55
2013	50208	29792	0,59
2014	51714	32495	0,63
2015	51530	33981	0,66
Вторичный рынок жилья			
2010	59998	20952	0,35
2011	48243	23369	0,48
2012	56370	26629	0,47
2013	56478	29792	0,53
2014	58085	32495	0,56
2015	56283	33981	0,60

Источник: составлено автором по данным [25].

Исходя из таблицы 2.1. видно, за анализируемый период наблюдалась тенденция роста доступности жилья, как на первичном, так и на вторичном рынках жилья России. Так за 2010-2015 годы на первичном рынке жилья площадь жилья, которую может приобрести гражданин России на одну

среднемесячную заработную плату, увеличилась на 0,22 квадратного метра, а на вторичном рынке на 0,25 квадратного метра. С точки зрения покупательской способности месячной заработной платы на жилищном рынке доступность жилья на первичном рынке выше, чем на вторичном. Так, в 2010 году на первичном рынке на одну среднемесячную заработную плату можно было купить 0,44 кв. метра жилья или 0,35 кв. м – на вторичном рынке жилья. А в 2015 году на одну зарплату можно было купить уже 0,66 кв. метра площади жилья на первичном рынке и 0,6 кв. метра на вторичном рынке жилья.

Таблица 2.2.

Площадь жилья, доступная для приобретения физическим лицом на одну месячную заработную плату в Тюменской области (без автономных округов), кв. метров (H)

Год	Первичный рынок жилья		
	Средняя цена за 1 кв. метр общей площади, руб.,(*p*)	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций в целом по экономике РФ, руб. (w)	Площадь жилья, приобретаемого за одну месячную заработную плату, кв. метров
Первичный рынок жилья			
2010	46047	22247	0,48
2011	40860	24729	0,61
2012	45716	28577	0,63
2013	46906	31619	0,67
2014	52738	34125	0,65
Вторичный рынок жилья			
2010	42750	22247	0,52
2011	46705	24729	0,53
2012	50432	28577	0,57
2013	52243	31619	0,61
2014	57200	34125	0,60

Источник: составлено автором по данным [26].

Исходя из 2.2. таблицы можно сказать о том, что за анализируемый период наблюдалась тенденция роста покупательской способности месячной

заработной платы на жилищном рынке Тюменской области (без автономных округов). Причем доступность жилья на первичном рынке выше, чем на вторичном. За 2010-2014 годы на первичном рынке жилья площадь жилья, которую может приобрести гражданин России на одну среднемесячную заработную плату, увеличилась на 0,17 квадратного метра, а на вторичном рынке на 0,08 квадратного метра. В 2010 году на первичном рынке на одну среднемесячную заработную плату можно было купить 0,48 кв. метра жилья или 0,52 кв. метра жилья – на вторичном жилищном рынке. А в 2014 году на одну зарплату можно было купить уже 0,65 кв. метра площади жилья на первичном рынке и 0,6 кв. метра на вторичном рынке жилья – эти величины совпадают с среднероссийской покупательской способностью заработной платы на жилищном рынке.

Также наиболее широкое распространение получил как в России, так и за рубежом, коэффициент доступности жилья (индекс доступности) – Housing Affordability (HA). В качестве важного целевого индикатора он используется в Федеральной целевой программе «Жилище», «Стратегии 2020», российских законодательных документах, в документах ООН и Всемирного банка, в научной литературе в России и за рубежом.

Согласно методике ООН-ХАБИТАТ, коэффициент доступности жилья для населения определяется количеством лет, необходимых среднестатистической семье для накопления денежных средств на приобретение среднестатистического жилья, площадь которого не учитывается при данном расчете, с таким условии, что все доходы семьи будут направляться на эти цели [41, с. 60].

В России коэффициент доступности жилого фонда для населения, в соответствии с методикой ООН-ХАБИТАТ, которая легла в основу жилищной политики, озвученной Правительством Российской Федерации и ФЦП «Жилище» рассчитывается как соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. метра и среднего годового совокупного денежного дохода семьи, состоящей из 3 человек.

Данный коэффициент показывает количество лет, в течение которых семья может накопить на квартиру, учитывая то, что все получаемые денежные доходы будут направлены на ее приобретение. Рассчитывается по следующей формуле:

$$НА = S / R \qquad (2),$$

где НА - коэффициент доступности жилья, лет;

S - среднерыночная стоимость квартиры площадью 54 кв. м;

R - средний годовой доход семьи из 3-х человек, руб.

Это соотношение показывает, сколько лет среднестатистическое домохозяйство должно накапливать свои доходы, не тратя их, чтобы купить стандартную двухкомнатную квартиру (54 кв. м) по средней рыночной цене на первичном (вторичном) рынке жилья, или во сколько раз рыночная цена стандартной жилищной единицы больше годового дохода семьи. Данный показатель не учитывает расходы на потребление, а также возможности приобретения жилья с помощью ипотечных кредитов, поэтому отражает лишь сложившееся соотношение между средними ценами на жилье и средними доходами. Международная классификация рынков жилья по критерию доступности представлена в таблице 2.3 [41,с.61].

Таблица 2.3.

Классификация рынков жилья по критерию доступности

Категория рынка	Значение коэффициента доступности жилья
Жилье доступно	До 3 лет
Жилье не очень доступно	От 3 до 4 лет
Приобретение жилья серьезно осложнено	От 4 до 5 лет
Жилье существенно недоступно	Более 5 лет

Источник: [41,с.61]

Таким образом, наиболее благоприятными считаются значения коэффициента доступности, не превышающие 3-х лет. На практике это

означает, что среднестатистическая семья может приобрести стандартную квартиру не более чем за 10 лет, выплачивая за нее не более трети совокупного семейного денежного дохода в год. По международной методике при исчислении коэффициента доступности жилья используется не средняя, а медианная цена жилищной единицы (дома, квартиры) на рынке жилья определенной городской территории, которая относится к годовому медианному (а не среднему) доходу домохозяйств, проживающих на данной территории. Тем самым, в отличие от российской методики, априори не задается площадь приобретаемой жилой единицы (54 кв. м), а учитывается тот ее размер, который складывается в результате проведения сделок купли-продажи на дано территории (как правило, это больше 54 кв. м). Использование медианных величин цен и денежных доходов позволяет, хоть и в косвенной форме, учесть их дифференциацию.

Таблица 2.4.

Коэффициенты доступности приобретения жилья
в собственность для среднестатистического домохозяйства в РФ

Год	Средняя цена за 1 кв. метр, руб.,(*S1*)	Цена квартиры площадью 54 кв. метра, руб.(S)	Среднедушевой доход в месяц, руб. (R1)	Средний доход семьи из трех человек за год, руб., (R)	Количество лет для накопления на покупку квартиры,(HA)
Первичный рынок жилья					
2010	48144	2599776	18 958,40	455001,6	5,7
2011	43686	2359044	20780	498720	4,7
2012	48163	2600802	23 221,10	557306,4	4,7
2013	50208	2711232	25 928,20	622276,8	4,4
2014	51714	2792556	27 765,70	666376,8	4,2
Вторичный рынок жилья					
2010	59998	3239892	18 958,40	455001,6	7,1
2011	48243	2605122	20780	498720	5,2
2012	56370	3043980	23 221,10	557306,4	5,5
2013	56478	3049812	25 928,20	622276,8	4,9
2014	58085	3136590	27 765,70	666376,8	4,7

Источник: составлено автором по данным [26].

В течение периода с 2010 по 2014 год в связи с падением и дальнейшей фактической стабилизацией цен на рынке жилья показатели доступности его на рынке в среднем улучшились (табл.2.4.). Так, на первичном рынке жилья России за анализируемый период количество лет, необходимых для приобретения жилья площадью 54 кв. метра, сократилось на 1,5 года (на 26,3 процентов). А на вторичном рынке жилья изменение в сторону уменьшения составило 2,4 года (темп прироста составил 33,8 процента). Таким образом, величина доступности жилья сокращается на вторичном рынке жилья быстрее, чем на первичном. За анализируемый период на первичном и вторичном жилищных рынках России по международной классификации рынков жилья по критерию доступности считается, что приобретение жилья в России серьезно осложнено, так как количество лет, необходимые для накопления на покупку квартиры, составили более 4 лет. Так на первичном рынке жилья России на 2014 год для накопления российской семьей на квартиру площадью 54 кв. метра необходимо 4,2 года, а на вторичном рынке - 4,7 года.

Таблица 2.5.

Коэффициент доступности приобретения жилья
в собственность для среднестатистического домохозяйства в
Тюменской области (без автономных округов), количество лет

Год	Средняя цена за 1 кв. метр, руб.,(*S1*)	Цена квартиры площадью 54 кв. метра, руб.(S)	Среднедушевой доход в месяц, руб. (R1)	Средний доход семьи из трех человек за год, руб., (R)	Количество лет для накопления на покупку квартиры, (HA)
Первичный рынок жилья					
2010	46047	2486538	18 884	453216	5,5
2011	40860	2206440	20 707	496968	4,4
2012	45716	2468664	22 682	544368	4,5
2013	46906	2532924	24 731	593544	4,3
2014	52738	2847852	26 522	636528	4,5

Продолжение таблицы 2.5.

Год	Средняя цена за 1 кв. метр, руб.,(*S1*)	Цена квартиры площадью 54 кв. метра, руб.(S)	Среднедушевой доход в месяц, руб. (R1)	Средний доход семьи из трех человек за год, руб., (R)	Количество лет для накопления на покупку квартиры, (НА)
Вторичный рынок жилья					
2010	42750	2308500	18 884	453216	5,1
2011	46705	2522070	20 707	496968	5,1
2012	50432	2723328	22 682	544368	5,0
2013	52243	2821122	24 731	593544	4,8
2014	57200	3088800	26 522	636528	4,9

Источник: составлено автором по данным [26].

Коэффициент доступности жилья по Тюменской области (без автономных округов) за анализируемый период на рынке жилья имел тенденцию сокращения, что говорит о повышении уровня доступности жилья (табл.2.5.). Так на первичном рынке жилья сократился на 1 год (на 18 процентов), на вторичном - на 0,2 года (на 3,9 процента). Однако жилье по международной классификации рынков жилья по критерию доступности считается, что приобретение жилья в Тюменской области (без автономных округов) серьезно осложнено, так как коэффициент доступности жилья свыше 3 лет. Так, в 2014 году на первичном рынке жилья для накопления российской семьей на квартиру площадью 54 кв. метра необходимо 4,5 года, а на вторичном рынке - 4,9 года. Показатель доступности жилья, рассчитанный таким образом, нельзя считать достоверным, так не учтены потребительские расходы. Измеряя доступность жилья целесообразно рыночную цену последнего сопоставлять не с годовым денежным доходом, а с той его частью, которая может принять форму жилищного спроса. Его размер приблизительно можно определить как разницу между величиной годового денежного дохода и прожиточного минимума, тем самым получим модифицированный коэффициент доступности жилья. С этой целью введем в

расчеты показатель прожиточного минимума. Формула для расчета будет иметь вид:

$$HAm=S /(R - M) \qquad (3)$$

где HAm - модифицированный коэффициент доступности жилья;

M - годовой прожиточный минимум семьи из 3-х человек;

S - среднерыночная стоимость квартиры площадью 54 кв. м;

R - средний годовой доход семьи из 3-х человек.

Модифицированный коэффициент доступности жилья показывает период времени (количество лет), за который семья может накопить средства для приобретения квартиры, откладывая все свои доходы, превышающие минимальные средства, тратящиеся на питание и удовлетворение базовых потребностей. Данный коэффициент дает иное, более реалистичное представление о доступности жилья.

Таблица 2.6.

Модифицированный коэффициент доступности жилья в собственность для среднестатистического домохозяйства в Российской Федерации, количество лет

Год	Средняя цена за 1 кв. метр, руб.,(*p*)	Цена квартиры площадью 54 кв. метра, руб.(S)	Среднедушевой доход в месяц, руб.	Средний доход семьи из трех человек за год, руб., (R)	Среднедушевой прожиточный минимум в месяц, руб.(M)	Прожиточный минимум в год на семью из 3 человек, руб.(M)	Модифицированный коэффициент, лет. (HAm*)*
Первичный рынок жилья							
2010	48144	2599776	18 958,40	455001,6	5688	204768	10,4
2011	43686	2359044	20780	498720	6369	229284	8,8
2012	48163	2600802	23 221,10	557306,4	6510	234360	8,1
2013	50208	2711232	25 928,20	622276,8	7306	263016	7,5
2014	51714	2792556	27 765,70	666376,8	8050	289800	7,4

Продолжение таблицы 2.6.

Год	Средняя цена за 1 кв. метр, руб.,(*p*)	Цена квартиры площадью 54 кв. метра, руб.(S)	Среднедушевой доход в месяц, руб.	Средний доход семьи из трех человек за год, руб., (R)	Среднедушевой прожиточный минимум в месяц, руб.(M)	Прожиточный минимум в год на семью из 3 человек, руб.(M)	Модифицированный коэффициент, лет. (HAm*)*
Вторичный рынок жилья							
2010	59998	3239892	18 958,40	455001,6	5688	204768	12,9
2011	48243	2605122	20780	498720	6369	229284	9,7
2012	56370	3043980	23 221,10	557306,4	6510	234360	9,4
2013	56478	3049812	25 928,20	622276,8	7306	263016	8,5
2014	58085	3136590	27 765,70	666376,8	8050	289800	8,3

Источник: составлено автором по данным [26].

За 2010-2014 годы модифицированный коэффициент доступности жилья имел тенденцию сокращения как на первичном, так и на вторичном рынках российского жилья (табл.2.6.). На первичном рынке жилья изменение составило 3 года (28, 84 %), а на вторичном рынке – 4,6 года (темп прироста составил 35, 65 % по отношению к 2010 году). Таким образом, на 2014 год на первичном рынке жилья для приобретения российской семьей квартиры площадью 54 кв. метра, живя на прожиточный минимум, необходимо 7,4 года, на вторичном рынке жилья- 8,3 года.

Что касается Тюменской области (без автономных округов), то уровень доступности жилья возрастал до 2013 года, причем жилье доступнее было на первичном жилищном рынке (табл.2.7.). Сравнивая данный показатель доступности жилья по РФ и Тюменской области (без автономных округов), то на приобретение квартиры площадью 54 кв. метра на 2014 год в Тюменской области (без автономных округов) можно приобрести на первичном рынке за 8,3 года, на вторичном – за 9 лет, по России же на первичном рынке – за 7,4 года, на вторичном – за 8,3 года.

Таблица 2.7.

Модифицированный коэффициент доступности жилья в собственность для среднестатистического домохозяйства в Тюменской области (без автономных округов), количество лет

Год	Средняя цена за 1 кв. метр, руб.,(*p*)	Цена квартиры площадью 54 кв. метра, руб.(S)	Среднедушевой доход в месяц, руб.	Средний доход семьи из трех человек за год, руб., (R)	Среднедушевой прожиточный минимум в месяц, руб.(M)	Прожиточный минимум в год на семью из 3 человек, руб.(M)	Модифицированный коэффициент, лет.(HAm*)*
Первичный рынок жилья							
2010	46047	2486538	18 884	453216	5485	197460	9,7
2011	40860	2206440	20 707	496968	6260	225360	8,1
2012	45716	2468664	22 682	544368	6439	231804	7,9
2013	46906	2532924	24 731	593544	7429	267444	7,8
2014	52738	2847852	26 522	636528	8161	293796	8,3
Вторичный рынок жилья							
2010	42750	2308500	18 884	453216	5485	197460	9,0
2011	46705	2522070	20 707	496968	6260	225360	9,3
2012	50432	2723328	22 682	544368	6439	231804	8,7
2013	52243	2821122	24 731	593544	7429	267444	8,7
2014	57200	3088800	26 522	636528	8161	293796	9,0

Источник: составлено автором по данным [26].

Помимо классического показателя (коэффициента) доступности жилья – Housing Affordability (HA*)* – все большее распространение получает индекс доступности приобретения жилья с кредитом (HAI – Housing affordability index)[20]. Он показывает соотношение фактического уровня доходов среднестатистического домохозяйства и минимального уровня доходов, которые необходимо иметь для приобретения стандартной квартиры площадью 54 кв. м с помощью ипотечного кредита, выдаваемого на

стандартных условиях. Значение показателя, равное 100% означает, что среднестатистическая семья имеет доходы, в точности соответствующие необходимым доходам для приобретения стандартной квартиры с помощью ипотечного кредита. Если индекс доступности жилья с кредитом меньше 100%, то среднестатистическое домохозяйство не в состоянии приобрести стандартную квартиру даже с помощью ипотечного кредита. Так, например, значение показателя в 60% означает, что у домохозяйства есть только 60% дохода, необходимого для приобретения квартиры с помощью ипотечного кредита.

Индекс доступности приобретения жилья с кредитом (HAI) рассчитывается как соотношение среднестатистического денежного дохода домохозяйства и минимального дохода домохозяйства, необходимого для приобретения жилья на стандартных условиях (в процентах)[22, с.23].

Индикатор, характеризующий развитие жилищного ипотечного кредитования населения на рынке жилья - это минимальный среднемесячный доход домохозяйства, необходимый для приобретения жилья, соответствующего стандартам обеспечения жилым помещениями (54 кв.м. для семьи из трех человек), за счет собственных и заемных средств, рассчитывается по следующей формуле:

$$TI = \frac{\frac{LTV}{100\%} \times P \times 54 \times \frac{i}{12 \times 100\%}}{1 - (1 + \frac{i}{12 \times 100\%})^{-t \times 12}} \times \frac{100\%}{PI}, \quad (4)$$

где TI - минимальный совокупный доход семьи из трех человек, необходимый для приобретения стандартного жилья (рублей в месяц); LTV - доля заемных средств в общей стоимости приобретаемого жилья (в процентах от общей стоимости жилья); P - средняя стоимость 1 кв. м жилья (в рублях в среднем за год); i - процентная ставка по ипотечному кредиту (в процентах в год); t - срок ипотечного кредита (в годах); PI - доля платежа по ипотечному жилищному кредиту в совокупных доходах семьи (в процентах).

Платежеспособность Заемщика (PI) определяется величиной кредитного риска и максимально допустимым размером ипотечного кредита (займа) на основании анализа собранной и документально подтвержденной информации о Заемщике, исходя из коэффициента PI= П/Д (Платеж/Доход) с учетом соотношения между суммой Ипотечного кредита (займа) и стоимостью Предмета ипотеки (коэффициент К/З). Коэффициент П/Д (Платеж/Доход) - отношение ежемесячных расходов Заемщика по обслуживанию Ипотечного кредита (займа) к среднемесячному доходу Заемщиков. Для определения способности Заемщика выплачивать Ипотечный кредит (заем) рассчитывается коэффициент П/Д:

$$\text{Коэффициент П/Д=PI} = \frac{\text{А+РК}*1{,}1*\text{НР}/12}{\text{Д}-\text{Р}}, \quad (5)$$

где А - размер ежемесячного аннуитетного платежа, в рублях; РК - размер ипотечного кредита (займа), в рублях; НР -норматив ежегодных расходов Заемщика, связанных с обслуживанием Ипотечного кредита (займа). Д - размер среднемесячных совокупных доходов Заемщика, в рублях; Р - размер ежемесячных совокупных расходов Заемщика, в рублях.

В целях расчета коэффициента П/Д значение НР устанавливается равным 0,02.

По стандартам АИЖК предельное значение коэффициента П/Д устанавливается в размере 45% с учетом других обязательных платежей (расходов по иным кредитным обязательствам и алиментным платежам Заемщиков).

Размер ежемесячного аннуитетного платежа рассчитывается по следующей формуле:

$$A = K \cdot S \qquad (6)$$

где А - ежемесячный аннуитетный платёж,

К - коэффициент аннуитета,

S - сумма кредита.

Коэффициент аннуитета рассчитывается по следующей формуле:

$$K = \frac{i * (1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \qquad (7)$$

где i - месячная процентная ставка по кредиту (годовая ставка / 12), n - количество периодов, в течение которых выплачивается кредит. Поскольку периодичность платежей по кредиту - ежемесячно, то ставка по кредиту (i) берётся месячная.

Коэффициент доступности приобретения жилья с кредитом (HAI) рассчитан с использованием следующих параметров ипотечного жилищного кредитования: доля заемных средств в стоимости приобретаемого жилья LTV = 80 процентов; срок ипотечного кредитования = 20 лет; предельная доля платежа по ипотечному кредиту в доходах семьи, состоящей из 3 человек PI = 45 процентов.

Таблица 2.8.

Коэффициент доступности приобретения жилья с кредитом в Российской Федерации (HAI), %

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Минимальный среднемесячный доход семьи из 3 человек, необходимый для приобретения жилья за счет собственных и заемных средств, руб.	Первичный рынок жилья				
	56880	47552	51292	55402	55628
	Вторичный рынок жилья				
	70885	52512	60033	62321	62483
Индекс доступности приобретения жилья с кредитом (HAI), %	Первичный рынок жилья				
	66,67	87,39	90,54	93,60	99,83
	Вторичный рынок жилья				
	53,49	79,14	77,36	83,21	88,87

Источник: составлено автором по данным [25].

За анализируемый период как на первичном, так и на вторичном рынках жилья России произошло снижение минимального среднемесячного дохода домохозяйства, необходимого для приобретения жилья за счет собственных и заемных средств (табл.2.8.). На первичном рынке снижение

составило 2,2 процента (1252 рубля), а на вторичном – 11,85 процента (8402 рубля).

Величина коэффициента доступности приобретения жилья с кредитом (HAI) за период с 2010 по 2014 годы увеличилась и на первичном, и на вторичном рынках, что свидетельствует о повышении доступности жилья в России. Так на первичном рынке коэффициент доступности приобретения жилья с кредитом увеличился на 33,16 процентных пунктов, а на вторичном – на 35,38 процентных пункта. Однако, на протяжении всего анализируемого периода индекс доступности жилья с кредитом меньше 100 процентов – это свидетельствует о том, что среднестатистическое домохозяйство не в состоянии приобрести стандартную квартиру даже с помощью ипотечного кредита. Так, на вторичном рынке в 2014 году значение показателя в 88,87 процента означает, что у домохозяйства есть только 88,87 процента дохода, необходимого для приобретения квартиры площадью 54 кв. метра с помощью ипотечного кредита на вторичном рынке жилья, а на первичном 99,83 процента дохода. Из анализа коэффициента доступности приобретения жилья с кредитом следует, что жилье доступнее на первичном жилищном рынке России.

Таблица 2.9.

Коэффициент доступности приобретения жилья с кредитом по Тюменской области (без автономных округов) (HAI), %

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Минимальный среднемесячный доход семьи из 3 человек, необходимый для приобретения жилья за счет собственных и заемных средств, руб.	Первичный рынок жилья				
	54323	44469	48686	51759	56729
	Вторичный рынок жилья				
	50507	50838	53708	57648	61531
Индекс доступности приобретения жилья с кредитом (HAI), %	Первичный рынок жилья				
	69,52	93,13	93,17	95,56	93,5
	Вторичный рынок жилья				
	74,77	81,46	84,46	85,79	86,21

Источник: составлено автором по данным [26].

За период с 2010 по 2014 годы как на первичном, так и на вторичном рынках жилья Тюменской области (без автономных округов) произошел рост минимального среднемесячного дохода домохозяйства, необходимого для приобретения жилья за счет собственных и заемных средств (табл.2.9.). На первичном рынке рост составил 4,4 процента (2 406 рублей), а на вторичном –21,82 процента (11 024 рубля), - это свидетельствует о том, что приобрести квартиру площадью 54 кв. метра в Тюменской области (без автономных округов) с каждым годом сложнее на вторичном рынке жилья, чем на первичном жилищном рынке.

Анализируя коэффициент доступности жилья с кредитом по Тюменской области (без автономных округов), то можно прийти к выводу, что жилье в Тюменской области (без автономных округов) не доступно, так как индекс доступности приобретения жилья с кредитом на протяжении анализируемого периода на первичном и вторичном рынках России меньше 100 процентов. За анализируемый период наблюдалась тенденция роста величины данного показателя. Так, на первичном рынке рост составил 23,98 процентных пункта, на вторичном -11,44 процентных пункта. На протяжении данного периода величина коэффициента доступности жилья с кредитом больше на первичном рынке жилья области, следовательно, жилье доступнее на первичном жилищном рынке Тюменской области, чем на вторичном. В 2014 году на первичном рынке жилья значение показателя составило 93,5 процента, - это означает, что у домохозяйства есть 93,5 процента дохода, необходимого для приобретения квартиры площадью 54 кв. метра с помощью ипотечного кредита на первичном рынке жилья, а на вторичном 86,2 процента дохода.

В качестве дополнительных показателей доступности жилья используют предельную «справедливую» цену 1 кв. метра жилья. Данную цену рассчитывается для определения уровня цены на рынке нового и существующего жилья (соответственно, на первичном и вторичном рынках жилья), до достижения которого жилье остается доступным для населения.

Предельная допустимая цена – это такая цена 1 кв. метра общей площади жилья, при которой среднестатистическое домохозяйство из трех человек со среднестатистическим уровнем доходов будет копить весь свой доход на квартиру площадью 54 кв. метра ровно 3 года. В данном случае справедливая цена 1 кв. метра жилья равна удвоенному среднемесячному денежному доходу 1 человека.

НА = S / R=3=(S1*54)/(R1*2*12), следовательно S1=1,33*R1, (8)

где НА - коэффициент доступности жилья, лет;

S1 - среднерыночная стоимость 1 кв. метра стандартной квартиры;

R1 – среднемесячный уровень денежных доходов 1 человека, руб.

Таблица 2.10.

«Справедливая» средняя цена за 1кв. метр жилья в России, руб.

Год	Средняя цена за 1 кв. метр, руб.,(*S1*)	Среднедушевой доход в месяц, руб. (R1)	Предельная «справедливая» цена 1 кв. метра
Первичный рынок жилья			
2010	48 144	18 958,4	25 214,6
2011	43 686	20 780,0	27 637,4
2012	48 163	23 221,1	30 884,0
2013	50 208	25 928,2	34 484,5
2014	51 714	27 765,7	36 928,4
Вторичный рынок жилья			
2010	59 998	18 958,4	25 214,6
2011	48 243	20 780,0	27 637,4
2012	56 370	23 221,1	30 884,0
2013	56 478	25 928,2	34 484,5
2014	58 085	27 765,7	36 928,4

Источник: составлено автором по данным [25].

Таким образом, величина справедливой цены за 1 квадратный метр жилья существенно отличается от фактической стоимости квадратного метра, как на первичном, так и на вторичном жилищном рынке (табл.2.10.). С

точки зрения данного показателя жилье в России на протяжении 2010-2014 гг. недоступное, так как величина справедливой цены за 1 кв. метр жилья значительно меньше величины фактической стоимости квадратного метра.

Таблица 2.11.

«Справедливая» средняя цена за 1кв. метр жилья в Тюменской области (без автономных округов), руб.

Год	Средняя цена за 1 кв. метр, руб.,(*S1*)	Среднедушевой доход в месяц, руб. (R1)	Предельная «справедливая» цена 1 кв. метра
Первичный рынок жилья			
2010	46 047	18 884	25 116
2011	40 860	20 707	27 540
2012	45 716	22 682	30 167
2013	46 906	24 731	32 892
2014	52 738	26 522	35 274
Вторичный рынок жилья			
2010	42 750	18 884	25 116
2011	46 705	20 707	27 540
2012	50 432	22 682	30 167
2013	52 243	24 731	32 892
2014	57 200	26 522	35 274

Источник: составлено автором по данным [26].

В Тюменской области (без автономных округов) величина «справедливой» цены за 1 квадратный метр жилья значительно меньше фактической стоимости квадратного метра, как на первичном, так и на вторичном жилищном рынке (табл.2.11.). За анализируемый период справедливая цена за 1 кв. метр увеличивалась на 10 158 рублей (40,44 процента), однако и фактическая цена с каждым годом росла, так на первичном рынке она выросла на 6 691 рубль (14,53 процента), а на вторичном – на 14 450 рублей (33,8 процента). Можно сказать, что за 2010-2014 гг. жилье так и не стало доступным для жителей данного региона.

Проведенный анализ уровня доступности жилья в России и в Тюменской области (без автономных округов) свидетельствует о том, что на рынке жилья России и Тюменской области (без автономных округов) за период с 2010 по 2014 годы наблюдалась динамика роста уровня доступности жилья для населения, однако жилье по - прежнему является не доступным для населения. Если смотреть коэффициент доступности приобретения жилья в собственность для среднестатистической российской семьи, который используется в качестве показателя доступности жилья в государственной программе «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» и не учитывает потребительские расходы населения, то в России по международной классификации рынков жилья по критерию доступности считается, что приобретение жилья серьезно осложнено, так как количество лет, необходимые для накопления на покупку квартиры, составили более 4 лет. Так на первичном рынке жилья на 2014 год для накопления российской семьей на квартиру площадью 54 кв. метра необходимо 4,2 года, а на вторичном рынке - 4,7 года. В Тюменской области (без автономных округов) данный показатель свидетельствует о том, что по международной классификации рынков жилья по критерию доступности жилья жилье в данном регионе также осложнено в приобретении, так как коэффициент доступности жилья свыше 4 лет, а именно: на первичном рынке жилья в 2014 году он составил 4,5 года, на вторичном - 4,9 лет.

Если сравнивать величину модифицированного коэффициента доступности жилья, которая на первичном и вторичном рынках сокращалась, как по Российской Федерации, так и по Тюменской области, то семье из трех человек для покупки квартиры площадью 54 кв. метра необходимо осуществлять накопления, проживая лишь на величину прожиточного минимума, в среднем по России на первичном рынке необходимо 7,4 года, на вторичном рынке жилья- 8,3 года, по Тюменской области (без автономных округов): на первичном – 5,7 года, на вторичном – 5 лет.

Анализируя доступность жилья с учетом ипотеки, можно сказать о том, что с каждым годом уровень доступности жилья растет и по России и по Тюменской области. Однако, в среднем по России и по Тюменской области (без автономных округов) на протяжении всего анализируемого периода индекс доступности жилья с кредитом меньше 100 процентов – это свидетельствует о том, что среднестатистическое домохозяйство не в состоянии приобрести стандартную квартиру даже с помощью ипотечного кредита. Так, на вторичном рынке России в 2014 году значение показателя в 88,87 процента означает, что у домохозяйства есть только 88,87 процента дохода, необходимого для приобретения квартиры площадью 54 кв. метра с помощью ипотечного кредита на вторичном рынке жилья, а на первичном 99,83 процента дохода. В Тюменской области (без автономных округов) в 2014 году на первичном рынке жилья значение показателя составило 93,5 процента, - это означает, что у домохозяйства есть 93,5 процента дохода, необходимого для приобретения квартиры площадью 54 кв. метра с помощью ипотечного кредита на первичном рынке жилья, а на вторичном 86,2 процента дохода. Значение данного показателя по РФ выше, чем по Тюменской области (без автономных округов).

Проведя корреляционно - регрессионный анализ связи социально-экономических факторов и коэффициента доступности жилья по РФ, который используется в государственной программе «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» как соотношение среднегодового совокупного денежного дохода семьи из трех человек и средней рыночной стоимости стандартной квартиры площадью 54 кв. метра, можно сделать следующие выводы:

1) Коэффициент доступности жилья и среднедушевые доходы населения. Первичный рынок жилья: коэффициент корреляции (r) равен -0,915. Связь между исследуемыми признаками - обратная, сила связи весьма высокая. Уравнение парной линейной регрессии: y = 5,47550 – 0,00010*x .

Вторичный рынок жилья: Коэффициент корреляции (r) равен -0,840. Связь между исследуемыми признаками - обратная, теснота связи по шкале Чеддока – высокая. Уравнение парной линейной регрессии: y = 7,02483 – 0,00015*x.

2) Коэффициент доступности жилья и средневзвешенная годовая ставка по ипотечному кредиту. Первичный рынок жилья: коэффициент корреляции (r) равен 0.850. Связь между исследуемыми признаками - прямая, теснота связи высокая. Уравнение парной линейной регрессии: y = -3,09109 + 0.49314*x. Вторичный рынок жилья: коэффициент корреляции (r) равен 0.877. Связь между исследуемыми признаками - прямая, теснота связи высокая. Уравнение парной линейной регрессии: y = - 6,63294 + 0,81042* x.
3) Коэффициент доступности жилья и объем ввода в действие жилья. Первичный рынок: коэффициент корреляции (r) равен -0.814. Связь между исследуемыми признаками - обратная, теснота связи – высокая. Уравнение парной линейной регрессии: y = 5,33749 – 0,03192*x. Вторичный рынок: Коэффициент корреляции (r) равен -0,759. Связь между исследуемыми признаками - обратная, теснота связи высокая. Уравнение парной линейной регрессии: y = 6,87370 – 0,04740*x.
4) Коэффициент доступности жилья и средняя цена за 1 кв. метр жилья. Первичный рынок жилья: коэффициент корреляции (r) равен 0.423.Связь между исследуемыми признаками - прямая, теснота (сила) связи по шкале Чеддока – умеренная. Уравнение парной линейной регрессии: y = 5,80607 + 0,00005 * x. Вторичный рынок жилья: коэффициент корреляции (r) равен 0.359. Связь между исследуемыми признаками - прямая, теснота (сила) связи по шкале Чеддока – умеренная. Уравнение парной линейной регрессии: y = 0,85927 + 0,00005 * x.

Таким образом, значимыми социально – экономическими факторами, влияющими на уровень доступности жилья в России, являются: среднедушевые реальные доходы населения и средневзвешенная годовая

ставка по ипотечному кредиту, объем ввода жилья. На уровень доступности жилья на первичном рынке большее влияние оказывают факторы: среднедушевые реальные доходы населения (коэффициент корреляции = - 0,915) и средневзвешенная годовая ставка по ипотечному кредиту (коэффициент корреляции = 0,85), объем ввода жилья (коэффициент корреляции = - 0,814). На вторичном жилищном рынке значительное влияние на уровень доступности жилья оказывают следующие факторы: средневзвешенная годовая ставка по ипотечному кредиту (коэффициент корреляции = 0,877), среднедушевые реальные доходы населения (коэффициент корреляции = - 0,84), объем ввода жилья (коэффициент корреляции = - 0,759).

Уравнения регрессии анализируемых факторов показывают, что большее влияние на изменение коэффициента доступности жилья оказывают: средневзвешенная годовая ставка по ипотечному кредиту и объем ввода в действие жилья. Так, на первичном рынке жилья при увеличении (уменьшении) средневзвешенной годовой ставки по ипотечному кредиту на единицу, коэффициент доступности жилья увеличится (сократится) на 0,49314 единиц, а на вторичном рынке на 0,81042 единицы. При увеличении (сокращении) объема ввода жилья на единицу, коэффициент доступности жилья сократится (увеличится) на первичном рынке на 0,03192 единиц, на вторичном рынке на 0,04740 единиц.

Проведя корреляционно - регрессионный анализ связи социально-экономических факторов и коэффициента доступности жилья по Тюменской области (без автономных округов) получились следующие выводы:

1) Коэффициент доступности жилья и среднедушевые доходы населения Тюменской области (без автономных округов). Первичный рынок жилья: коэффициент корреляции (r) = - 0,676. Связь между исследуемыми признаками - обратная, сила связи по шкале Чеддока – заметная. Уравнение парной линейной регрессии: y = 7,09311 – 0,00011 * x. Вторичный рынок жилья: коэффициент корреляции (r) = - 0,860. Связь

между исследуемыми признаками - обратная, теснота (сила) связи по шкале Чеддока – высокая Уравнение парной линейной регрессии: y = 5,81395 – 0,00004 * x.

2) Коэффициент доступности жилья и средневзвешенная годовая ставка по ипотечному кредиту. Первичный рынок жилья: коэффициент корреляции (r) = 0,883. Связь между исследуемыми признаками - прямая, теснота (сила) связи по шкале Чеддока – высокая. Уравнение парной линейной регрессии: y = - 3,46368 + 0,63929 * x. Вторичный рынок жилья: коэффициент корреляции (r) = 0,372. Связь между исследуемыми признаками - прямая, теснота (сила) связи по шкале Чеддока – умеренная. Уравнение парной линейной регрессии: y = 4,06905 + 0,07186 * x.
3) Коэффициент доступности жилья и объем ввода в действие жилья. Первичный рынок жилья: коэффициент корреляции (r) = -0,545. Связь между исследуемыми признаками обратная, сила связи заметна. Уравнение парной линейной регрессии: y = 6,08178 – 0,00104 * x. Вторичный рынок жилья: коэффициент корреляции (r) = - 0,739. Связь между исследуемыми признаками - обратная, сила связи по шкале Чеддока – высокая. Уравнение парной линейной регрессии: y = 5,50215 – 0,00038 * x.
4) Коэффициент доступности жилья и средняя цена за 1 кв. метр жилья. Первичный рынок жилья: коэффициент корреляции (r) = 0,008. Связь между исследуемыми признаками прямая, теснота связи по шкале Чеддока – слабая. Уравнение парной линейной регрессии: y = 4,59956 + 0,00000 * x. Вторичный рынок жилья: коэффициент корреляции (r) равен - 0,782. Связь между исследуемыми признаками - обратная, сила связи высока. Уравнение парной линейной регрессии: y = 5,90639 – 0,00002 * x.

На уровень доступности жилья на первичном рынке большее влияние оказывают факторы: средневзвешенная годовая ставка по ипотечному кредиту (коэффициент корреляции = 0,883), среднедушевые доходы населения (коэффициент корреляции = - 0,676) и объем ввода жилья

(коэффициент корреляции = - 0,545). На вторичном жилищном рынке значительное влияние на уровень доступности жилья оказывают следующие факторы: среднедушевые доходы населения (коэффициент корреляции = - 0,86), объем ввода жилья (коэффициент корреляции = - 0,739), средняя цена за 1кв. метр жилья (коэффициент корреляции = - 0,782).

Уравнения регрессии анализируемых факторов показывают, что большее влияние на изменение коэффициента доступности жилья оказывают: средневзвешенная годовая ставка по ипотечному кредиту и объем ввода в действие жилья. Так, на первичном рынке жилья при увеличении (уменьшении) средневзвешенной годовой ставки по ипотечному кредиту на единицу, коэффициент доступности жилья увеличится (сократится) на 0,63 единиц, а на вторичном рынке на 0,07 единицы. При увеличении (сокращении) объема ввода жилья на единицу, коэффициент доступности жилья сократится (увеличится) на первичном рынке на 0,00104 единиц, на вторичном рынке на 0,00038 единиц.

Следовательно, для повышения доступности жилья в России, в том числе и в Тюменской области (без автономных округов), необходимо сделать жилищные кредиты доступнее путем уменьшения стоимости ипотеки, что приведет к росту спроса на жилье, чтобы не спровоцировать рост цен на жилье в свою очередь нужно обеспечить и предложение жилья путем увеличения объемов ввода жилья.

ГЛАВА 3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

3.1. Мероприятия по повышению доступности российского жилья

На сегодняшний день одна из главных проблем государства – повысить доступность жилья для людей с разным уровнем дохода. Существует множество мнений экспертов в области жилищного строительство по поводу наиболее «болезненных» проблем обеспечения населения доступным жильем. Многие эксперты солидарны во мнении, что основная нагрузка по решению вопроса доступности жилья в России должна все же лежать на «плечах» государства, от которого игроки рынка ожидают поддержки.

По словам руководителя дирекции маркетинга и продвижения Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства в России Николая Шмелева «..для эффективного решения проблемы доступности жилья необходимо осуществлять деятельность в нескольких основных направлениях. Это увеличение объемов строительства жилья экономического класса и расширение возможностей приобретения жилья экономически активным населением по существующим рыночным ценам»[35].

По словам члена Совета при Президенте Российской Федерации, кандидата экономических наук Надежды Косаревой, которая внесла большой вклад в развитие жилищного строительства, доступность жилья сегодня нужно понимать шире: «Во-первых, можно рассматривать как доступность приобретения жилья в собственность, так и найма жилья. Во-вторых, доступность приобретения жилья в собственность складывается из сочетания трех основных факторов: цены на жилье, доходов населения и условий (стоимости и срока) ипотечного кредита». В государственной программе «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» до 2020 года есть приоритетный

проект создания таких экономических условий для застройщиков, чтобы они могли часть построенного жилья, а именно жилье эконом - класса, продавать по ценам ниже рыночных. Покупателями такого жилья должны стать молодые работающие жители страны, чьи доходы пока не позволяют купить его по рыночной цене. Необходимо рассматривать меры по снижению цены на жилье и снижение стоимости ипотеки. На сегодняшний день даже жилье эконом - класса все еще является недоступным. Внимание необходимо уделить именно созданию сегмента жилья эконом - класса, то есть сегмента недорогого, но качественного жилья, доступного для граждан со средними доходами.

Мартин Шаккум, председатель Комитета Госдумы по промышленности и строительству говорил следующее: «Повысить доступность жилья можно в первую очередь за счет наращивания темпов строительства. Реализации этой цели, я считаю, препятствуют два основных фактора - административные барьеры на пути застройщиков при получении земельных участков и трудности, связанные с оснащением участков под строительство инженерной инфраструктурой» [8,с.7].

Генеральный директор «МИЦ - Девелопмент» Сергей Хорошков обращается к сфере финансов и отмечает, что «кредиты на строительство являются достаточно дорогими для застройщиков, кроме того их нелегко получить». По его словам, «..на сегодняшний день при получении кредита обязательным условием является инвестирование застройщиком в строительство собственных средств, примерно 20-30 процентов». «При отсутствии этого требования застройщики могли бы осваивать большие территории и строить больше жилья, чем сейчас», - уверяет он» [8,с.8].

В целом же, резюмируют эксперты, решение вопроса о доступности жилья кроется не только в строительной области. По их мнению, одновременно со снижением цен и процентов по ипотеке в стране нужно улучшать общий экономический климат, при котором бы росли доходы

населения, а средняя стоимость одного квадратного метра в том или ином регионе была бы сопоставима со средней заработной платой за месяц.

Таким образом, основное влияние на доступность жилья оказывают следующие факторы: стоимость жилья; стоимость ипотечного кредита (процентная ставка по ипотеке); доходы домохозяйства, а также предложение жилья в виде ввода жилья в действие.

Для снижения стоимости жилья необходимо увеличить предложение жилья на конкурентном рынке в соответствии с ростом платежеспособного спроса населения. Снижение стоимости 1 кв. метра жилья необходимо достичь путем роста предложения на рынке жилья, которое в свою очередь будет происходить с помощью увеличения объемов ввода жилья экономического класса. В соответствии с Приказом «Об условиях отнесения жилых помещений к жилью экономического класса» разработаны отдельные критерии для отнесения к категории экономического класса малоэтажных (до трех этажей) индивидуальных жилых домов и частей жилых домов (жилых домов блокированной застройки), так же критерии для отнесения к этой же категории многоквартирных домов. В соответствии с разработанными параметрами, установлены следующие правила определения жилья экономического класса [31]:

- малоэтажные индивидуальные жилые дома и части жилых домов, считаются жильем экономического класса, если:

- площадь земельных участков для данных жилых домов - не более 1000 кв. м, для частей жилых домов (жилых домов блокированной застройки)

- не более 400 кв. м на одну часть жилого дома (один блок жилого дома блокированной застройки);

- общая площадь данных домов - не более 150 кв. метров;

- площади жилых помещений в таких домах - не менее: общей жилой комнаты – 14 кв.м., спальни – 10 кв.м., кухни – 8 кв.м. А высота жилых помещений (от пола до потолка) не менее 2,7 метров;

Многоквартирные жилые дома, в том числе малоэтажные, считаются жильем экономического класса, если:

- площадь приквартирных участков для квартир первых этажей малоэтажных (до 4-х этажей) многоквартирных домов не более 60 кв. метров;

-площади квартир, в зависимости от числа комнат (без учета площади балконов, террас, веранд, лоджий, холодных кладовых и тамбуров) равны: в 1-комнатной квартире от 28 до 45 кв. метров; для 2-комнатной от 44 до 60 кв. метров; 3-комнатной от 56 до 80 кв.м.; 4-комнатной от 70 до 100 кв.м.; 5-комнатной – от 84 до 116 кв.м.; 6-комнатной – от 103 до 126 кв. метров.

-площадь комнат в квартирах многоквартирных домов не менее: комнаты в 1-комнатной квартире – 14 кв. метров; общей комнаты в квартирах с числом комнат две и более – 16 кв. м; спальни – 8 кв. метров (10 кв. метров – на двух человек); кухни – 6 кв. метров.

Так, в государственной подпрограмме «Создание условий для обеспечения доступным и комфортным жильем граждан России», по программе «Жилье для российских семей» до конца 2017 года планируется построить 25 млн. 82В. метров жилья экономического класса по цене до 35 тысяч рублей за 1 кв. метр, но не более 80 процентов от рыночной цены [27]. В государственной программе «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации», которая действует до 2020 года, планируется увеличить объем ввода жилья до 140 – 150 млн.кв. метра на базе комплексного освоения территорий и развития застроенных территорий в целях жилищного строительства на основе утвержденной градостроительной документации; организации бесплатного предоставления земельных участков и необходимой инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой государством для строительства экономического жилья при условии ограничения продажной цены на данное жилье; увеличения площади земельных участков, вовлеченных в строительство жилья не менее 7,5 тыс. га в год. Для обеспечения участков массового жилищного строительства инженерной,

коммуникационной и социальной инфраструктурой и развития рынка земельных участков используется частно – государственное партнерство, которое обеспечивает строительство и реконструкцию инженерной и социальной инфраструктур в соответствии с потребностями жилищного строительства, особенно при комплексном освоении земельных участков. В этих целях создан Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства, которому для расширения масштабов эффективной поддержки массового строительства жилья для всех категорий граждан переданы земельные участки, находящиеся в федеральной собственности и не используемые для реализации полномочий Российской Федерации. Также в России в целях снижения стоимости 1 кв. метра разработан механизм выкупа инженерной инфраструктуры у застройщика за счет выпуска облигаций с залоговым обеспечением, что позволит компенсировать застройщику до 4 тысяч рублей за 1 кв. метр жилья.

Развитие рынка доступного арендного жилья и некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода (социальная аренда). Создать жилищный фонд социального использования для предоставления жилых помещений по договорам социального для граждан, которые не имеют финансовой возможность приобрести в собственность жилье, а также осуществить наем жилья на рыночных условиях. Социальное жильё (англ. Social housing) – способ обеспечения граждан жильём, при котором право собственности на домовладение принадлежит государству или муниципальному образованию. Массовое строительство данного жилья направлено на повышение доступности жилья для всех слоёв населения. Максимальный размер арендной платы должен устанавливаться законодательно органами субъектов Российской Федерации. Федеральный фонд содействия жилищного строительства будет предоставлять земельные участки под строительство наемных домов. Сдавать жилье можно будет не только по пониженным социальным арендным ставкам, но и по рыночным. Совмещение социальной и рыночной

аренды приведет к «перекрестному субсидированию». Проблему нужно решать через льготы: муниципалитеты смогут давать застройщикам два земельных участка, на одном из которых можно будет строить коммерческое жилье и торговые центры. Плюс нужны налоговые льготы и прямое софинансирование от муниципалитетов.

Значительную роль в финансировании приобретения жилья населением играет механизм ипотечного жилищного кредитования, которое в последние годы активно развивается в России. Необходимо повысить доступность ипотечных кредитов для граждан и кредитов для застройщиков.

За период с 2009 по 2014 годы наблюдался ежегодный рост количества выданных ипотечных кредитов. Так, количество предоставленных кредитов за данный период увеличилось в 5,03 раза, что в абсолютном выражении составило 410 252 единиц. Однако с 2014 года по 2015 годы наблюдалось резкое падение количества предоставленных ипотечных кредитов на 27,9 % (143 393 единицы). Объем выданных ипотечных кредитов увеличился на 739 469 млн. руб. (в 7,37 раза) за 2009 – 2014годы. Однако в последующие годы наблюдалось резкое падение объема предоставленных жилищных кредитов с 855 593до 607 587 млн. руб., т.е. на 28,98 процентов, что в абсолютном выражении составило 248 006 млн. руб. Данные изменения с 2014 года по 2015 год были связаны с резким удорожанием ипотечного кредита на данном периоде, а именно, ставка по жилищному кредиту была увеличена на 1,61 процента с 12,12 процента до 13,89 процента. 13 марта 2015 года Правительство РФ приняло Постановление № 220 «О Правилах предоставления субсидий российским кредитным организациям и Агентству по ипотечному жилищному кредитованию на возмещение выпадающих доходов по выданным жилищным (ипотечным) кредитам», разработанное Министерством строительства России. Постановление направлено на поддержку в 2015 году первичного рынка ипотечного кредитования в части обеспечения объемов выдачи ипотечных жилищных кредитов, в связи со сложившейся экономической ситуацией. Программа

государственной поддержки ипотеки для россиян, в рамках которой правительство выделило 20 млрд. рублей для фиксации ипотечных ставок на уровне не более 12процентов годовых, истекла в марте 2016 года. Данную программу целесообразно продлить. К 2020 году планируется увеличить объема выдаваемых ипотечных кредитов до 4,8 трлн. Рублей в год или 2,7 млн. кредитов. Также осуществляется поддержка категориям граждан, нуждающимся в улучшении жилищных условий, но не имеющим возможности накопить средства на приобретение жилья на рыночных условиях, в виде предоставления социальных выплат на приобретение жилья, в том числе в виде частичной или полной оплаты первоначального взноса при получении ипотеки.

Со стороны государства по отношению к организациям – застройщикам необходимо осуществлять субсидирование процентных ставок по кредиту на жилищное строительство. Осуществляется на данный момент и предоставление государственной (муниципальной) гарантии при получении застройщиками кредита на строительство домов социального использования. Осуществлять субсидии на возмещение затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях на обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства. Также государством бесплатно предоставлять застройщикам земельные участки и необходимую инженерную, транспортную и социальную инфраструктуру для строительства экономического жилья при условии ограничения продажной цены на данное жилье.

Развитие и совершенствование механизмов адресной поддержки населения для приобретения жилья в собственность. Основной формой поддержки граждан, которые нуждаются в улучшении жилищных условий, однако не имеют возможности накопить средства на приобретение жилья на рыночных условиях, является предоставление социальных выплат на приобретение жилья, в том числе в виде частичной (полной) оплаты

первоначального взноса при получении ипотеки. Также предусмотрена государственная поддержка в виде обеспечение жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством, решениями Президента Российской Федерации и Правительства России. Государственной программой Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» предусмотрены средства для улучшения жилищных условий и обеспечение жильем ветеранов Великой Отечественной войны, инвалидов, многодетных семей, военнослужащих, сотрудников органов внутренних дел, подлежащих увольнению с военной службы, вынужденным переселенцам, гражданам, выезжающим из районов Крайнего Севера и т.д. Предусмотрено также улучшение жилищных условий семей, имеющих трех и более детей, включая создание при поддержке субъектов Российской Федерации и муниципальных образований необходимой инфраструктуры на земельных участках, предоставляемых указанной категории граждан на бесплатной основе. Формирование специальных условий ипотечного кредитования отдельных категорий граждан (молодых семей, работников бюджетной сферы и т.д.). ОАО «АИЖК» реализуется следующие ипотечные продукты: ипотечный продукт «Молодые ученые» - программа для молодых высококвалифицированных специалистов, в том числе и врачей (процентная ставка от 10 процентов); ипотечный продукт «Молодые учителя» - льготная программа для учителей школ (процентная ставка от 8,5 процента); ипотечный продукт «Военная ипотека» - программа, позволяющая военнослужащим приобрести жилье по льготным условиям (процентная ставка от 9,5 процентов). Молодые семьи имеют право воспользоваться всей суммой материнского капитала или ее частью для покрытия расходов, связанных с приобретением жилья по ФЦП «Жилище». Такими расходами признаются: первоначальный взнос при получении кредитных ресурсов или займа в целях покупки или строительства объекта жилой недвижимости; погашение долга и выплата процентов по жилищному кредиту (займу) —

исключение составляют пени, штрафы и комиссии. Сумма материнского капитала в 2016 году составила 453 026 рублей.

3.2. Рекомендации по повышению уровня доступности жилья на основе оценки влияния рыночных факторов на стоимость недвижимости в Российской Федерации и Тюменской области (без АО)

Основное влияние на доступность жилья в России оказывают следующие факторы: стоимость жилья; стоимость ипотечного кредита (процентная ставка по ипотеке); доходы домохозяйства, а также предложение жилья в виде ввода жилья в действие. Учитывая влияние перечисленных выше факторов на уровень доступности жилья в России, в настоящее время государством обозначены основные пути повышения доступности российского жилья:

1)Адресная поддержка граждан России в приобретении жилья;

2)Расширение строительства и его субсидирование;

3)Субсидирование ипотечного жилищного кредитования;

4) Развитие рынка доступного арендного жилья.

Для выбора наиболее эффективного мероприятия по повышению доступности жилья, был проведен корреляционно-регрессионный анализ влияния рыночных факторов на стоимость жилья в России и Тюменской области (без автономных округов). В качестве результативного показателя была выбрана средняя цена за один квадратный метр жилья, так как именно стоимость жилья оказывает существенное влияние на доступность жилья в России. В качестве факторов спроса и предложения, оказывающих влияние на среднюю цену одного квадратного метра жилой недвижимости, следовательно, и на уровень доступности жилья в Российской Федерации и Тюменской области (без автономных округов) за период с 2005 по 2015 годы были выбраны следующие: средняя фактическая стоимость строительства

одного квадратного метра, среднедушевые денежные доходы населения в месяц, средневзвешенная процентная ставка по ипотечному жилищному кредиту, объем ввода жилья в действие. Ввиду отсутствия средних цен по рынку аренды жилой недвижимости России и Тюменской области (без автономных округов) аналогичное исследование было делать некорректно.

На основе имеющихся данных в среднем по России (табл. 3.1.) и по Тюменской области (табл. 3.2.) был проведен корреляционно – регрессионный анализ и построены модели регрессии.

Таблица 3.1.

Исходные данные для оценки влияния рыночных факторов на стоимость жилой недвижимости в Российской Федерации

Год	Средняя цена за 1 кв. метр на первичном рынке жилья, (руб.)	Средняя фактическая стоимость строительства 1 кв. метра, (руб./кв.м.)	Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, (руб.)	Средневзвешенная процентная ставка по ипотечным кредитам, (%)	Ввод жилья в действие, млн.кв.метров
	y	x1	x2	x3	x4
2005	25394	13812	8 088	14,9	43,6
2006	36221	16840	10 155	13,7	50,6
2007	47482	20720	12 540	12,6	61,2
2008	52504	26622	14 864	12,9	64,1
2009	47715	30312	16 895	14,57	59,9
2010	48144	31877	18 958	13,82	58,4
2011	43686	33320	20 780	12,47	62,3
2012	48163	34354	23 221	12,12	65,7
2013	50208	36439	25 928	12,69	70,5
2014	51714	39447	27 766	12,28	84,2
2015	51530	39258	30 311	13,89	84

Источник: составлено автором по данным [25].

Корреляционно - регрессионный анализ показал, что все перечисленные факторы тесно связаны с показателем Y– цена 1 квадратного метра жилья (коэффициент корреляции по модулю>0,5).Однако факторы X1($r_{y,x1}$=0,784) и X4 ($r_{y,x4}$=-0,791) тесно связаны между собой по матрице парных коэффициентов корреляции X1X4($r_{x1,x4}$=0,91), что свидетельствует о

том, что они коллинеарны (дублируют друг друга). Из этих двух переменных в модель регрессии включается X4 – (ввод жилья в действие), т. к. по модулю r_{yx4}=0,791> r_{yx1}0,784.

Проверка коэффициентов регрессии с помощью t-критерия Стьюдента для уровня значимости α = 0,05 показала, что статистически значимыми оказались все коэффициенты регрессии, кроме коэффициента, которое отражает влияние процентной ставки по ипотечному кредиту на среднюю цену одного квадратного метра жилья, так как t набл. (2) < t табл. (2,262), т.е. зависимость данных факторов считается статистически не значима. Статистическая значимость коэффициентов регрессии b_1, b_4 дает основание говорить о существенном влиянии этих факторов на результативный показатель, а именно на среднюю цену за 1 квадратный метр жилья. Чем больше величина коэффициента регрессии, тем значительнее влияние объясняющей переменной на зависимую переменную. Коэффициент корреляции позволяет обнаружить зависимость между несколькими случайными величинами. Связи между признаками могут быть слабыми и сильными (тесными). Их критерии оцениваются по шкале Чеддока: 0,1 < r_{xy} < 0,3: слабая; 0,3 < r_{xy} < 0,5: умеренная; 0,5 < r_{xy} < 0,7: заметная; 0,7 < r_{xy} < 0,9: высокая; 0,9 < r_{xy} < 1: весьма высокая.

По результатам корреляционно-регрессионного анализа данных по России получилось следующее уравнение множественной линейной регрессии: y=16028,3+0,36x-295x4.

Оценка на значимость уравнения множественной линейной регрессии с помощью F-критерия Фишера показала, что уравнение статистически значимо (достоверно в 95%), так как Fрасч. (7,9) > Fтабл. (4,74).

Таким образом, коэффициент регрессии b1 = 0,36 показывает, что при повышении (понижении) средней фактической стоимости строительства 1 кв. метра жилья на 1рубль средняя цена одного квадратного метра жилья повышается (понижается) на 0,36 рубля. Коэффициент регрессии b4 =-295, показывает, что при увеличении (уменьшении) объема ввода жилья на 1млн.

метров квадратных стоимость одного метра квадратного жилья уменьшится (увеличится) на 295 рублей за один метр квадратный. Однако, в данном случае нежелательно принимать во внимание для непосредственной оценки влияния факторов на результативный признак, так как существует различие единиц измерения результативного показателя y и факторного признака x4.

Величина коэффициента регрессии b_4 больше, чем b_1 , следовательно, ввод жилья в действие оказывает значительно большее влияние на среднюю цену 1 квадратного метра жилья, чем себестоимость строительства. Для количественной оценки указанного вывода была определена сила влияния фактора на результативный показатель с помощью коэффициентов эластичности. Коэффициент эластичности Е показывает, на сколько процентов в среднем по совокупности изменится результат *y* от своей средней величины при изменении фактора *x* на 1 процент от своего среднего значения. В результате анализа было получено следующее: $E_1 = 0{,}46$, при изменении средней фактической стоимости строительства 1 кв. метра на 1 % цена 1 кв. метра жилья изменяется на 0,46 процента; $E_4 = 0{,}73$ при изменении объема ввода жилья в действие на 1 % цена 1 кв. метра жилья изменяется на 0,73 процента.

Квадрат (множественного) коэффициента корреляции называется коэффициентом детерминации, который показывает долю вариации результативного признака, объясненную вариацией факторного признака. Получены в результате регрессионного анализа следующее:

1. Средняя цена за 1 кв. метр жилья и средняя фактическая стоимость строительства 1 кв. метра: $R^2 = 0{,}784^2 = 0{,}615$ т.е. в 61,5 процентов случаев изменения средней фактической стоимости строительства 1 кв. метра жилья приводят к изменению средней цены одного квадратного метра жилья. Остальные 38,5 процентов изменения объясняются факторами, не учтенными в модели.

2. Средняя цена за 1 кв. метр жилья и ввод жилья в действие: $R^2 = 0{,}791^2 = 0{,}625$ т.е. в 62,5 процентах случаев изменения объема ввода жилья

приводят к изменению средней цены одного квадратного метра жилья. Остальные 37,5 процентах изменения средней цены квадратного метра объясняются факторами, не учтенными в модели.

Аналогично был проведен корреляционно-регрессионный анализ по Тюменской области (без автономных округов) за 2005-2014 годы.

Таблица 3.2.

Исходные данные для оценки влияния рыночных факторов на стоимость жилой недвижимости в Тюменской области (без автономных округов)

Год	Средняя цена за 1 кв. метр на первичном рынке жилья, (руб.)	Средняя фактическая стоимость строительства 1 кв. метра, (руб./кв.м.)	Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, (руб.)	Средневзвешенная процентная ставка по ипотечным кредитам, (%)	Ввод жилья в действие, тыс.кв.метров
	y	x1	x2	x3	x4
2005	22213	13182	8626,2	14,9	557,1
2006	38084	17479	11178,2	13,7	702,2
2007	42193	19401	13736,5	12,6	940,5
2008	41573	22376	17473,6	12,9	1099,2
2009	38802	23979	17706,3	14,6	1043,5
2010	46047	28231	18 884	13,1	1111,8
2011	40860	28995	20 707	12,0	1222,4
2012	45716	29516	22 682	12,1	1345,4
2013	46906	33436	24 731	12,3	1463,2
2014	52738	35997	26 522	12,5	1774,6

Источник: составлено автором по данным [26].

Корреляционно - регрессионный анализ показал, что все перечисленные факторы тесно связаны с показателем Y– цена 1 квадратного метра жилья (коэффициент корреляции по модулю>0,5).Однако факторы X1($r_{y,x1}$=0,85) и X2 ($r_{y,x4}$=0,84) тесно связаны между собой по матрице парных коэффициентов корреляции X1X2($r_{x1,x2}$=0,987), что свидетельствует о том, что они коллинеарны (дублируют друг друга). Из этих двух переменных в модель регрессии включается X1 – (средняя фактическая себестоимость строительства 1квадратного метра жилья), т. к. r_{yx1}=0,85> r_{yx2}0,84.

Проверка коэффициентов регрессии с помощью t-критерия Стьюдента для уровня значимости α = 0,05 показала, что статистически значимыми оказались все коэффициенты регрессии, т.е. зависимость средней цены за 1 квадратный метр от средней фактической стоимости строительства одного квадратного метра, среднедушевых денежных доходов населения в месяц, средневзвешенной процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту, объема ввода жилья в действие считается статистически значима.

По результатам корреляционно-регрессионного анализа данных по Тюменской области получилось следующее уравнение множественной линейной регрессии: y=55668,2+0,578x1-2469x3-3,4x4.

Оценка на значимость уравнения множественной линейной регрессии с помощью F-критерия Фишера показала, что уравнение статистически значимо (достоверность в 95%), так как Fрасч. (8,055) > Fтабл. (4,76).

Таким образом, коэффициент регрессии b1 = 0,578 показывает, что при повышении (понижении) средней фактической стоимости строительства 1 кв. метра жилья на 1 рубль средняя цена повышается (понижается) в среднем на 0,578 рубля. Коэффициент регрессии b3 = - 2469 показывает, что при повышении (понижении) средневзвешенной процентной ставки на один процентный пункт, то средняя цена одного метра квадратного понижается (повышается) в среднем на 2 469 рублей. Однако в данном случае нежелательно использовать для непосредственной оценки влияния факторов на результативный признак, так как существует различие единиц измерения результативного показателя y и факторного признака x3. Коэффициент регрессии b4 = 3,4 показывает, что при увеличении (уменьшении) объема ввода жилья в действие средняя цена за 1 кв. метр жилья уменьшится (увеличится) на 3,4 рубля. В данном случае коэффициент регрессии нежелательно использовать для непосредственной оценки влияния факторов на результативный признак, так как существует различие единиц измерения результативного показателя y и факторного признака x4.

Для количественной оценки была определена сила влияния фактора на результативный показатель с помощью коэффициентов эластичности. Коэффициент эластичности Е показывает, на сколько процентов в среднем по совокупности изменится результат у от своей средней величины при изменении фактора х на 1 процент от своего среднего значения. В результате анализа было получено следующее:

1) $E_1 = 0,58$, при изменении средней фактической стоимости строительства 1 кв. метра на 1 процент цена 1 кв. метра жилья изменяется на 0,58 процента.

2) $E_3 = 0,85$, при изменении средневзвешенной процентной ставки по ипотечному жилищным кредитам на 1 процент цена 1 кв. метра жилья изменяется на 0,85 процента.

3) $E_4 = 0,53$ при изменении объема ввода жилья в действие на 1 процент цена 1 кв. метра жилья изменяется на 0,53 процента.

Коэффициент детерминации показывает долю вариации результативного признака, объясненную вариацией факторного признака. Получено в результате регрессионного анализа следующее:

1. Средняя цена за 1 кв. метр жилья и средняя фактическая стоимость строительства 1 кв. метра: $R^2 = 0,859^2 = 0,7383$ т.е. в 73,83 процентах случаев изменения средней фактической стоимости строительства 1 кв. метра жилья приводят к изменению средней цены одного квадратного метра жилья. Остальные 26,17 процентов изменения у объясняются факторами, не учтенными в модели.

2. Средняя цена за 1 кв. метр жилья и средневзвешенная процентная ставка по ипотечному кредиту: $R^2 = 0,742^2 = 0,5512$ т.е. в 55,12 процентах случаев изменения средневзвешенной процентной ставки по ипотечному кредиту приводят к изменению средней цены одного квадратного метра жилья. Остальные 44,88 процентов изменения средней цены одного квадратного метра объясняются факторами, не учтенными в модели.

3. Средняя цена за 1 кв. метр жилья и ввод жилья в действие: R^2= $0{,}869^2$ = 0,7547 т.е. в 75,47 процентах случаев изменения объема ввода жилья приводят к изменению средней цены одного квадратного метра жилья. Остальные 24,53 проценты изменения средней цены квадратного метра объясняются факторами, не учтенными в модели.

Таким образом, в ходе проведенного корреляционно - регрессионного анализа влияния на стоимость жилья, а, следовательно, и на доступность жилья, в России и Тюменской области (без автономных округов) за период с 2005 по 2015 годы таких рыночных факторов, как средняя фактическая стоимость строительства одного квадратного метра, среднедушевые денежные доходы населения в месяц, средневзвешенная процентная ставка по ипотечному жилищному кредиту, объем ввода жилья в действие было выявлено, что на стоимость жилья в России большее влияние оказывает объем ввода жилья (коэффициент эластичности = 0,73 процента, т.е. при изменении объема ввода жилья в действие на 1 процент цена 1 кв. метра жилья изменяется на 0,73 процента), а на стоимость жилья в Тюменской области (без автономных округов) средневзвешенная процентная ставка по ипотечному жилищному кредиту (коэффициент эластичности = 0,85процента, т.е. при изменении средневзвешенной процентной ставки по ипотечному жилищным кредитам на 1 процент цена 1 кв. метра жилья изменяется на 0,85 процента).

По официальным данным, в настоящее время 60 процентов российских семей нуждается в улучшении жилищных условий. По словам экспертов, стратегическая потребность населения России в жилищных площадях в настоящее время оценивается в 1569,8 млн. кв. м, что на сегодняшний день соответствует жилищной обеспеченности в 31-32 кв. метров на душу населения.

Чтобы удовлетворить ее, жилищный фонд страны необходимо увеличить. При этом лишь 20 процентов семей в состоянии приобрести

жилье самостоятельно или с помощью заемных средств. Удовлетворению потенциального спроса на жилье препятствуют низкие объемы жилищного строительства. Изменение жилищной обеспеченности напрямую зависит от объемов строительства нового жилья, физического износа существующего жилищного фонда и численности населения. Был рассмотрен результат работы национального сектора жилищного строительства за 2009-2014 годы через параметр строительной активности, оцениваемый как объем ввода нового жилья на душу населения (табл.3.3.).

Таблица 3.3.

Строительная активность и жилищная обеспеченность в России за период с 2009- 2014 годы

Год	Ввод в действие жилых домов в Российской Федерации, млн. метров кв.	Численность населения, млн.человек	Строительная активность, кв.м нового жилья/чел.	Жилищный фонд на конец года, млн.кв.м	Жилищная обеспеченность, кв.м/чел.
2009	59,90	142,78	0,42	3177,0	22,25
2010	58,40	142,85	0,41	3231,0	22,62
2011	62,30	142,96	0,44	3288,0	23,00
2012	65,70	143,20	0,46	3349,0	23,39
2013	70,50	143,50	0,49	3359,0	23,41
2014	84,20	146,27	0,58	3473,0	23,74

Источник: составлено автором по данным [25].

Представленные в таблице данные позволяют сделать следующие выводы: во-первых, строительная активность в России за анализируемый период возросла на 38% и составила 0,58 кв. метров нового жилья на человека. Этот рост был достигнут в большей степени за счет высокого темпа роста ввода жилья (40,5%) и незначительного темпа роста численности населения (2,4%). Однако на сегодняшний день по масштабам жилищного строительства Россия существенно отстает от ведущих стран. По европейским стандартам, годовая строительная активность должна быть не меньше 1 кв. м на душу населения; во – вторых, показатель жилищной

обеспеченности также отстает от показателя ведущих стран. Так за анализируемый период обеспеченность населения России жильем увеличилась на 6,6% и составила в 2014 году 23,4кв. метра на человека (в Швеции - 42 кв.м. на человека, в Германии - 40 кв. метров на человека). По данным Организации экономического сотрудничества и развития по обеспеченности жильем на человека Россия занимает 32-ое место в мире. Таким образом, высокая потребность в жилье при низком его предложении на фоне высокой дифференциации населения по доходам стимулирует неконтролируемый рост цен. Следовательно, в России необходимо увеличивать объем ввода жилья. На данный момент в Российской Федерации решено увеличивать предложение на рынке жилья через строительство жилья экономического класса, что в свою очередь должно привести к снижению стоимости 1кв. метра жилья. В государственной программе «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации», которая действует до 2020 года, планируется увеличить объем ввода жилья до 140 - 150 млн. кв. метра на базе комплексного освоения территорий и развития застроенных территорий в целях жилищного строительства на основе утвержденной градостроительной документации; организации бесплатного предоставления земельных участков и необходимой инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой государством для строительства экономического жилья при условии ограничения продажной цены на данное жилье; увеличения площади земельных участков, вовлеченных в строительство жилья не менее 7,5 тыс. га в год. В государственной подпрограмме «Создание условий для обеспечения доступным и комфортным жильем граждан России», по программе «Жилье для российских семей» до конца 2017 года планируется построить 25 млн. кв. метров жилья экономического класса по цене до 35 тысяч рублей за 1 кв. метр, но не более 80 процентов от рыночной цены.

Необходимо развивать рынок доступного арендного жилья в России, который будет способствовать обеспечению граждан жильем выбираемого

уровня, активизации трудовой и жилищной миграции, сдерживанию роста цен на приобретаемое жилье. Ввод жилья можно увеличивать помимо строительства жилья экономического класса путем массового строительства арендного доступного жилья и реконструкции старого для сдачи населению в аренду, что также приведет к повышению доступность жилья для всех слоёв населения, а также увеличит налоговые поступления в бюджет. Как показывает европейский опыт, альтернативным решением жилищного вопроса выступают именно доходные (арендные) дома. Доходный дом – это дом, в котором все квартиры предназначены для сдачи в аренду. Доходные дома рассчитываются на долгосрочную аренду (от 6 месяцев до десятков лет). Строить доходные дома нужно, в основном, на средства инвесторов, так как для них это хорошая возможность получать доход. Регулировать данный бизнес будет государство, которое создаст условия, при которых инвестору будет выгодно вкладывать деньги в строительство доходных домов. Среди таких условий могут быть кредиты на строительство под низкую процентную ставку, предоставление на льготных условиях земельных участков под строительство таких домов, льготное налогообложение. Доходные дома окупаются в среднем через 10-15 лет, после этого инвестор может получать весьма приличный доход. В Европе такие дома считаются самым популярным и эффективным видом многоквартирного жилья.

Собственная жилая недвижимость снижает мобильность человека, не позволяет ему свободно перемещаться, а также требует средства, необходимые для ее содержания. Квартиросъёмщик чаще всего не обременён мебелью и может легко переезжать с места на место, снимая жильё по своим доходам и потребностям. А также главная причина предпочтения аренды покупке – это отсутствие финансовой возможности приобрести в собственность жилье и получить ипотечный кредит на его приобретение. В зарубежных странах доля легального арендного жилья различна: Швейцария – 71 процентов жилого фонда, Германия – 58 процентов, США – 51 процент, Нидерланды – 47 процентов, Франция – 37,5

процентов, Япония – 34,4 процентов, Англия – 31 процентов, в России по словам президента Российской гильдии риелторов Сергея Канухина - в среднем 5 процентов от жилищного фонда [33, с.72]. Фондом содействия развитию жилищного строительства в 2010 было проведено исследование на предмет интереса населения к аренде жилья. Было выяснено, что 83 процента семей предпочли снимать жилье у государственной (муниципальной) компании. Причем, рассчитывают снимать жилье от года до пяти и более десяти лет. Доля договоров аренды жилья до года не превышает 5 процентов от общего числа.

В России для развития рынка доступного арендного жилья предлагается разработать государственную программу «Арендное жилье по доступным ценам». Согласно данной программе муниципальное образование проводит конкурс на предоставление бесплатного земельного участка для строительства жилых многоквартирных домов для социальной и коммерческой аренды. Условие конкурса: застройщик обязан 23 процента построенных квартир отдать муниципальному образованию, оставшиеся 77 процента квартир застройщик обязан сдавать в аренду населению без права выкупа по доступным ценам, т.е. ценам ниже рыночных в среднем на 10 процентов в течение 5 лет. Максимальный размер арендной платы должен устанавливаться законодательно (не выше средней рыночной цены). По истечению 5 лет по договору между муниципальным образованием и застройщиком 30 процентов квартир застройщик обязан передать муниципальному образованию. Муниципальное образование данные 30 процентов квартир будет сдавать в коммерческую аренду по ценам ниже рыночных в среднем на 10-15 процентов, а 23 процентов также в социальную аренду. Арендное жилье по доступным ценам создается для граждан, которые не подпадают под категорию малоимущих, т.е. не могут встать в очередь на получения от государства жилья, не могут и претендовать на жилье по социальному найму, но и не могут позволить себе покупку коммерческого жилья. Квартиры муниципального образования будут

предоставляться по договорам социального найма для граждан, которые не имеют финансовой возможности приобрести в собственность жилье и получить ипотечный кредит на его приобретение, а также осуществить наем жилья на рыночных условиях, т.е. для граждан, которые состоят на жилищном учете как нуждающиеся в жилье. Арендная ставка в социальных квартирах в среднем на 70 процентов ниже рыночной цены. Площади в квартирах следующие: в 1-комнатной квартире от 36 кв. метров; для 2-комнатной 36 - 44 кв. метров. Управление многоквартирными домами осуществляется с помощью привлечения управляющих компаний. Таким образом, благодаря реализации данной программы жилье станет доступно всем категория граждан: малоимущие будут получать по социальному найму жилье, средний класс – пользоваться арендой доходных домов, а богатые - приобретать в собственность дорогое коммерческое жилье.

В Тюмени предлагается строительство 18 этажного многоквартирного дома на 4 сотках земли (400 кв. метров этаж/100 кв. метров = 4 сотки). На этаже количество квартир 9, из них 5 однокомнатных квартир и 4 двухкомнатных, площадь 9 квартир в среднем 352 квадратных метра (площадь однокомнатной квартиры 36 кв. метров, а площадь двухкомнатной 43 кв. метра). Средняя фактическая стоимость одного метра квадратного жилья в Тюменской области (без автономных округов) равна на 2014 год 35997 руб. Строительство данного многоквартирного дома, исходя из себестоимости 1 кв. метра жилья, будет стоить 259 178 400 руб. = 400 кв.м.*18 этажей*35 997 руб./кв.м. Рыночная стоимость одного квадратного метра на 2014 год = 52 738 руб. Следовательно, с одного квадратного метра жилья 16 741 рубль – это прибыль застройщика. Таким образом, при продаже 162 квартиры данного 18 этажного дома застройщик получил бы 105 468 300 рублей (352 кв. метра*16 741руб.*18 этажей). По данным федеральной риэлторской компании «Этажи» средняя стоимость однокомнатной квартиры в Тюмени в 2015 году составила 12 000 руб., а двухкомнатной

15 500 руб. [30]. Не полученная прибыль застройщика составила 105 468 300 рублей, однокомнатную квартиру застройщик в течение 5 лет будет сдавать по цене ниже средней рыночной на 10 процентов, за 12000 руб. = 13300 - (13300*0,1), а двухкомнатную, предположим, за 15500 руб. = 17200 - (17200*0,1). Неполученный доход застройщика от продажи квартир муниципальному образованию необходимо компенсировать, предположим, в течение 5 лет. Пусть x - количество однокомнатных квартир сдается застройщиком, а z - количество двухкомнатных квартир сдаваемых застройщиком, то x*12000 + z*17200 = 1 757 805 руб. (105 468 300/5*12=1 757 805 руб. в месяц). Пусть z = 72 двухкомнатные квартиры (на этаже по 4 двухкомнатной квартиры), то x = (1757805-1116000)/12000 = 53 однокомнатных квартир (на этаже 3 однокомнатных квартиры). Таким образом, 125 квартир застройщику необходимо для сдачи в аренду, чтобы за 5 лет получить «упущенную» прибыль в сумме 105 468 300 рублей. Следовательно, 125 квартир /162 квартиры = 0,77 (77 процентов квартир застройщику, 23 процента муниципальному образованию). Через 5 лет сдачи в аренду застройщик обязан по условиям договора с муниципальным образованием отдать 30 процентов квартир (22 двухкомнатные квартиры и 16 однокомнатных квартир), следовательно, у застройщика будет 47 процентов квартир под сдачу в аренду по доступным ценам и у муниципального образования 53 процента, из которых 30 процентов под аренду по доступным ценам, а 23 процента также под социальное жилье. Таким образом, застройщик имеет возможность в течение 10 лет получать гарантированно доход, ежегодно в течение первых 5 лет в среднем 21 093 660 рублей, а последующих – 16 500 000 рублей в год (50 двухкомнатных квартир по цене 15 500 руб. и 37 однокомнатных квартир по цене 12 000 руб. в месяц, итого в месяц: 50*15550+37*12000=1 375 000 руб.). Муниципальное образование в течение 5 лет будет получать доход в размере 2 155 680 рублей (13300*0,3=4990 руб. за 1 однокомнатную квартиру, 23 % от всех квартир предусматривается под социальную аренду, следовательно, 2

квартиры*18этажей=36 квартир, 36квартир*4990руб.=179 640 руб.в месяц, а в год 2 155 680 руб.). Последующие 5 лет в размере 12 391 680 (36квартир*4990 руб. + (22 квартиры*12000руб.+38 квартир*15500)=1 032 640 руб. в месяц, а в год 12 391 680 руб.). Спустя 10 лет по условиям договора все квартиры застройщика переходят муниципальному образованию.

В ходе анализа выявлено, что большее влияние на цену жилья, следовательно, и на уровень доступности жилья в Тюменской области (без автономных округов) оказывает процентная ставка по ипотеке, а не ввод жилья как в целом по России. Строительная активность по сравнению со средними данными по России высокая, так с 2009 по 2014 годы она увеличилась на 58,9% и составила 1,24 кв. метра нового жилья на человека, что соответствует европейским стандартам. Также и жилищная обеспеченность в Тюменской области (без автономных округов) высока относительно средней величины по России, так она увеличилась за анализируемый период на 10,9% и в 2014 году составила 25,4 кв. метра на человека (в России – 23,74 кв. метра на человека) (табл.3.4.). А ипотечное жилищное кредитование в Тюменской области с каждым годов пользуется спросом все больше. Так, за период с 2010 по 2015 годы количество ипотечных жилищных кредитов увеличилось в 2,38 раз, т.е. на 7 236 единиц, и составило в 2015 году 12 451 единицу. За 2010-2015 годы доля объема ипотечных жилищных кредитов в общем объеме выданных кредитов физическим лицам увеличилась с 10,6% (6 990 млн. руб. из 65 828 млн. руб.) до 23% (21 628 млн. руб. из 93784 млн. руб.). Причем объем ипотечных жилищных кредитов вырос в большем темпе, чем объем кредитов, выданных кредитными организациями физическим лицам. Так общий объем кредитов, выданных физическим лицам увеличился в 1,4 раза, а объем ипотечных жилищных кредитов в 3,09 раза. В 2010 году доля ипотечных жилищных кредитов в общем количестве жилищных кредитов составила 73,6% (5215 единиц из 65 828 единиц), а в 2015 году - 95,98 % (12 451 единица из 12 973

единицы). Количество ипотечных жилищных кредитов на душу населения с 2010 по 2015 годы увеличилось в 2,2 раза с 0,0039 единиц до 0,0086 единиц. При этом численность населения за данный период увеличилась в 1,08 раз, а количество ипотечных жилищных сделок в 2,38 раза. Всё это свидетельствует о высоком уровне развития системы жилищного ипотечного кредитования в регионе и об ее востребованности со стороны населения.

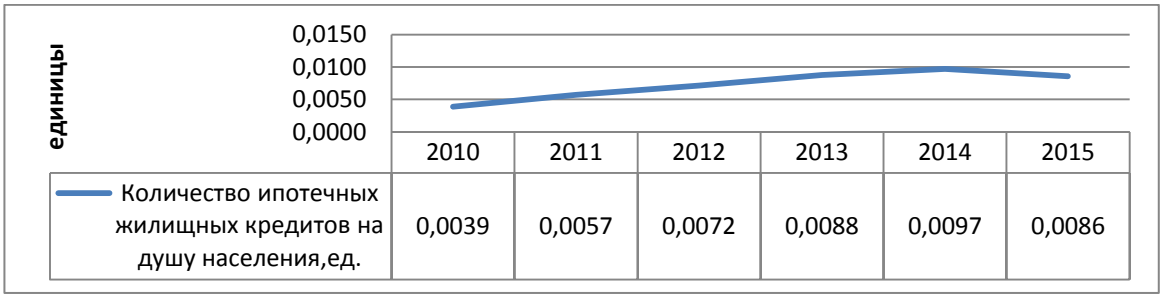


Рис.3.1. Динамика количества ипотечных жилищных кредитов, приходящихся на душу населения в Тюменской области (без автономных округов)

Источник: составлено автором по данным [26].

Таблица 3.4.

Строительная активность и жилищная обеспеченность в Тюменской области (без автономных округов) за период с 2009- 2014 годы

Год	Ввод в действие жилых домов в Тюменской области (без автономных округов), тыс. метров кв.	Численность населения, тыс.человек	Строительная активность, кв.м. нового жилья/чел.	Жилищный фонд на конец года, тыс.кв.м.	Жилищная обеспеченность, кв.м./чел.
2009	1043,5	1333,4	0,78	30534,86	22,9
2010	1111,8	1343,2	0,83	31699,52	23,6
2011	1222,4	1361,6	0,90	32950,72	24,2
2012	1345,4	1385	0,97	33794	24,4
2013	1463,2	1409,4	1,04	34530,3	24,5
2014	1774,6	1429,2	1,24	36301,68	25,4

Источник: составлено автором по данным [26].

В настоящее время в России, в том числе и в Тюменской области (без автономных округов) действует госпрограмма по субсидированию

ипотеки 2015 - 2016 года, которая заключается в уменьшении процентной ставки по жилищному кредиту до 12 процентов (процентная ставка может быть меньше в зависимости от предложения конкретного банка). Данное субсидирование необходимо продлевать. Чтобы банк мог выдавать ипотеку в отечественной валюте под 12 процентов, государство выделяет ему определенную сумму субсидий. В программе принимают участие такие крупные финансово-кредитные структуры, как Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк, Россельхозбанк, банк Открытие и другие. Специальный кредит смогут получить любые потенциальные заемщики, чьи кандидатуры будут соответствовать требованиям банков. Исключение составляют только участники ФЦП «Жилище», реализацией которой занимается АИЖК. В соответствии с ее условиями помимо льготной процентной ставки потенциальные заемщики получат возможность купить жилье по сниженной цене, которая примерно на 20 процентов будет меньше, чем средние цены на аналогичную недвижимость на рынке. Однако это будет доступно только определенным категориям граждан. Стоит учитывать, что сумма субсидирования ограничена, в частности в целом на всю программу выделено около 400 миллиардов рублей, которые будут равномерно распределены между банками-участниками программы в зависимости от выполнения плана по выдаче ипотечных кредитов, установленным Минфином. Кроме того, Правительство заложило в программу условие о том, что если Центральный Банк Российской Федерации снизит ключевую ставку до 9,5 процентов годовых, то субсидирование будет полностью прекращено, поскольку банки смогут выдавать жилищные кредиты под 12 процентов своими силами.

В Тюменской области существует государственная поддержка заемщиков через социальную ипотеку, которая представляет собой совокупность программ жилищного кредитования с участием государства. Преимущества социальной ипотеки по сравнению с банковским ипотечным кредитованием: более низкие процентные ставки;

относительно доступный первоначальный взнос; возможность увеличения суммы ипотечного кредита за счет средств материнского (семейного) капитала; низкая стоимость жилья экономического класса.

Закон Тюменской области от 03.08.1999 г. № 128 «О предоставлении субсидий и займов гражданам на строительство или приобретение жилья в Тюменской области за счет средств областного бюджета» регулирует отношения, которые возникают в сфере предоставления социальной ипотеки на строительство (приобретение) за счет средств областного бюджета Тюменской области. По закону право на получение безвозмездной субсидии на строительство или приобретение жилья имеют постоянно проживающие (с соблюдением правил регистрации) на территории области российские граждане, нуждающиеся в улучшении жилищных условий и принятые на учет в качестве нуждающихся в жилье в органах местного самоуправления и в организациях. Первоочередное право на предоставление субсидии имеют: граждане, жилье которых признано в установленном порядке непригодным для проживания и ремонту или реконструкции не подлежит, а также малообеспеченные семьи с доходом на одного человека ниже величины прожиточного минимума по Тюменской области; работники бюджетной сферы, при общем стаже работы в этой сфере более 15 - ти лет; молодые семьи, семьи воспитывающие детей-инвалидов; граждане, имеющие на попечении детей-сирот; многодетные семьи, в т.ч. неполные многодетные семьи, имеющие3-х и более детей в возрасте до восемнадцати лет [15].

С помощью социальной ипотеки предполагается: обеспечение жильем нуждающихся в нем, в том числе и с помощью ипотечного жилищного кредитования; оказание дополнительной поддержки работникам бюджетной сферы путем предоставления государством социальных выплат в размере 400 тыс. руб. Для повышения доступности жилья в Тюменской области с 2006 года создано ОАО «Агентство по ипотечному жилищному

кредитованию по Тюменской области», основные направления деятельности которого [29]:

- выдача ипотечных займов населению по стандартам АИЖК и рефинансирование кредитов, выданных населению банками;
- строительство жилых комплексов в городе Тюмени и на территории юга области (город Ишим, город Заводоуковск). Жилые дома в монолитном и в монолитно-каркасном исполнении, квартиры с отделкой «под ключ», различной планировки. Жилищному направлению компании всего 5 лет, но ОАО «АИЖК по Тюменской области» - уже в первой пятерке Застройщиков жилья по Тюменской области. Основная цель этого направления - доступное жилье от застройщика и предоставление ипотечного займа на квартиры с гибкой процентной ставкой;
- строительство инженерных сетей в городе Тюмени.

Ипотечное жилищное кредитование доступно не многим гражданам России, а реальной помощью гражданам в приобретении жилья может стать система строительных сбережений, которая распространена сегодня в Европе. Данная система дает возможность привлечения финансовых ресурсов в сферу жилищного кредитования. Современный опыт стран Восточной Европы свидетельствует об успехе системы строительных сбережений среди населения. В Чехии в первый же год работы системы строительных сбережений членами стали 2 процента (около 200 тыс. человек) жителей, в Словакии 0,9 процента (около 50 тыс. человек) и в Венгрии 3процента (около 300 тыс. человек). Через 10 лет работы уже 44,6 процента чехов и 50 процентов словаков стали участниками системы строительных сбережений. Спрос на данные услуги повышается с каждым годом в европейских странах. На базе зарубежного опыта в России, например, в Тюменской области под руководством Правительства Тюменской области можно разработать региональную программу, которая направлена на организацию системы строительных сбережений через

создание жилищно-строительных кооперативов. Жилищно-строительный кооператив - это некоммерческая организация, созданная как добровольное объединение физических лиц на основе членства с целью удовлетворения потребности граждан в жилье. Региональные власти будут заинтересованы в данной системе. Так как в данной системе нет возможности разворачивать полностью бюджетные программы финансирования жилья. А при этой системе средства граждан и региональных бюджетов будут взаимно дополнять друг друга. По региональной программе кооператив создается с целью оказания финансовой помощи члену кооператива при покупке жилья на условиях Устава и принятых Положений. Экономическая сущность кооператива в том, что кооператив действует как добровольный коллектив взаимопомощи, где денежные средства, используемые кооперативом для предоставления займов своим членам, формируются за счёт собственных средств кооператива и личных сбережений членов кооператива. Поэтому деятельность кооператива защищена от рынка капитала и колебания ставки процента на нем. Личные сбережения передаются в пользование кооперативу только на основании договора и только для предоставления займов своим членам. Кооператив специализируется на выдаче займов, обеспеченных недвижимостью (по ипотечной схеме), что служит дополнительной гарантией возвратности займов и вложенных личных средств.

Принцип работы системы будет заключаться в следующем. Потенциальный покупатель жилья заключает договор с кооперативом и становится его членом, внося первоначальный паевой взнос. Вкладчик, решивший вносить деньги в строительную кассу кооператива, накапливает ежемесячно равными долями за предусмотренный договором определенный период времени (от 1 года до 5 лет) от 20 процентов до 50 процентов от предполагаемой суммы, которая ему требуется для покупки жилья. В это время деньгами вкладчика «пользуются» другие члены кооператива, покупая жилье. Тюменская область будет участвовать в данной системе, она в качестве поддержки граждан, которые хотят взять заем у кооператива, будет

выплачивать каждому вкладчику годовую премию в размере 20 процентов от накопленных средств за год из областного бюджета. Когда вкладчик накапливает от 20 - 50 процентов от стоимости предполагаемого жилья, он получает от кооператива заем под залог квартиры в размере оставшихся 50-80 процентов под процентную ставку, которая устанавливается кооперативом на общем собрании и ниже процентной ставки по ипотеке примерно в два раза на срок от 5 до 15 лет. Поэтому заем, выданный кооперативом, не такой дорогой, как ипотечный кредит, и погасить его можно быстрее. В систему строительных сбережений можно включить субсидии, которые предоставляются государством через жилищные программы: обеспечение жильем молодых семей, жилищные сертификаты для военнослужащих, субсидии и т.д. Следовательно, кооперативы будет находиться под контролем и защитой государства. Кооператив добавляет недостающую сумму, необходимую для приобретения жилья, и вкладчик приобретает жилье. Таким образом, члены кооператива могут приобрести через жилищно-строительный кооператив в собственность жилье и, уже проживая в купленной квартире, оплачивать заем. Так, например, член кооперативу нужно купить однокомнатную квартиру площадью 36 кв. метра, стоимостью 2059200 руб. Ежемесячный доход гражданина, допустим, составляет 26 522 рубля (среднедушевой доход в Тюменской области без автономных округов). Допустим, используя ипотечное жилищное кредитование при приобретении квартиры в ПАО «Сбербанк» на вторичном рынке жилья, необходимо по условиям кредитного договора первоначальный взнос 38,9 процентов стоимости квартиры на 15 лет, кредит составит 1 259 200 под 13,5 процентов годовых (ежемесячный платеж составит 16 348 рублей, за год 196 176 рублей). Переплата за 15 лет составит 1 683 515 руб. При использовании системы строительных сбережений ежемесячный платеж составит 10 625 рублей, при условии, что первоначальный взнос также как по ипотеке составит 38,9 процентов стоимости квартиры, срок кредитования 15 лет, ставка процента установлена, допустим, 6 процентов годовых. Чтобы

получить формулу, по которой ежемесячные платежи производятся равными частями (аннуитетную формулу), нужно вывести аннуитетный коэффициент. Аннуитетный коэффициент рассчитывается по формуле [47]:

$$A = Z * (1+Z)^{Y} / ((1+Z)^{Y}-1) \quad (9)$$

где A - искомый коэффициент;

P - коэффициент ставки выплат по процентам (его можно рассчитать, разделив ставку - C на 1200);

Y - срок выплаты помесячно.

Итак, Z = (C/100) / 1200 = 0,06 / 12 мес. = 0,005). A = 0,005 * $(1+0,005)^{180}$ / $((1+0,005)^{180}-1)$ = 0,008438. Расчеты ежемесячных выплат по кредиту производится по формуле [47]:

$$Na = A * K \quad (10)$$

где A - коэффициент (аннуитетный);

K - вся получаемая в банке сумма;

Na - сумма ежемесячных выплат по кредиту.

Таким образом, Na = A *K=0,008438*1259200=10 625 рублей. Чтобы рассчитать всю сумму долга, нужно воспользоваться формулой [47]:

$$N = Y * Na \quad (11)$$

где N - вся сумма платежей;

Y - сроки оплаты кредита (помесячно);

Na - ежемесячные выплаты.

Итак, N = Y * Na = 180 мес.*10 625 руб.=1 912 500 руб. Далее осуществляется расчет переплат за пользование кредитными суммами (переплаты по сумме кредита в процентах). Формула расчета процентов по кредиту [47]:

$$NZ = N – K \quad (12)$$

где NZ - искомое значение переплаты;

N - все платежи по кредиту в сумме;

K - общая сумма.

Таким образом, NZ =1 912 500-1 259 200 = 653 300 рублей. Экономия при использовании системы строительных сбережений, а не при ипотечном жилищном кредитовании составит в месяц 5 723 рубля, в год 68 676 рублей. По переплате за 15 лет система строительных сбережений позволит сэкономить: 1 683 515-653 300= 1 030 215 руб. При аренде аналогичной квартиры в Тюмени ставка аренды в среднем составит 13 000-14000руб. в месяц. За год сумма аренды составит 156 000-168 000 рублей. Следовательно, экономия при аренде однокомнатной квартиры за год приблизительно составит 28 176 - 40 176 руб.

Система строительных сбережений может стать в нашей стране одним из инструментов приобретения недвижимости наряду с ипотекой. Причем ипотечным кредитованием, как правило, могут воспользоваться граждане, чей ежемесячный доход составляет 30000-50000 рублей. Для получения кредита в жилищно-строительном кооперативе достаточно иметь доход в 20000 рублей. Чтобы система строительных сбережений начала действовать, необходимо выстроить четкий механизм. Это потребует огромных интеллектуальных, физических, финансовых затрат. В целом принятие Федерального закона «О системе строительных сбережений» должно способствовать эффективному развитию рыночной системы ипотечного кредитования путем накопления и участия средств населения для улучшения жилищных условий, снижая нагрузку на бюджет, предназначенный для этих целей.

Таким образом, предложенные мероприятия должны способствовать повышению доступности жилья в целом по Российской Федерации и в Тюменской области.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время в Российской Федерации все большее значение приобретает проблема доступности жилья. В соответствии с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» среди приоритетных направлений социально-экономического развития страны стоит задача формирования рынка доступного жилья и обеспечения граждан России доступным и комфортным жильем. Для достижения намеченных целей и количественного и качественного обоснования принимаемых решений необходим постоянный мониторинг рынка жилья. В этой связи особую актуальность приобретает ряд проблем, связанных с оценкой и периодическим мониторингом уровня доступности жилья в России, а также с разработкой практических рекомендаций по его повышению.

Доступность жилья – это показатель состояния рынка жилья, который отражает возможность населению страны при имеющемся уровне доходов приобрести в собственность жилье по сложившейся рыночной цене на него, используя при этом минимальную долю заемных денежных средств. Определение доступности жилья для населения может быть выполнено на основе проведения расчетов следующих показателей доступности жилья: коэффициента доступности приобретения жилья в собственность (HA), модифицированного коэффициента доступности жилья (HAm), коэффициента доступности приобретения жилья с кредитом (HAI), предельной «справедливой» цены одного квадратного метра жилья.

Проанализировав уровень доступности жилья в России и в Тюменской области (без автономных округов), используя различные методы расчета коэффициента доступности жилья, можно сделать вывод о том, что за период с 2010 - 2014 годы наблюдалась динамика роста уровня доступности жилья для населения, однако жилье согласно международной классификации рынков жилья по критерию доступности по - прежнему остается не

доступным в приобретении (величина коэффициента доступности превышает 3 года).

Корреляционно - регрессионный анализ связи социально-экономических факторов и коэффициента доступности жилья по России и Тюменской области (без автономных округов), который используется в государственной программе «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» как соотношение среднегодового совокупного денежного дохода семьи из трех человек и средней рыночной стоимости стандартной квартиры площадью 54 квадратных метра показал, что большее влияние на изменение коэффициента доступности жилья по России и Тюменской области оказывают: средневзвешенная годовая ставка по ипотечному кредиту и объем ввода в действие жилья. Так, на первичном рынке жилья в России при увеличении (уменьшении) средневзвешенной годовой ставки по ипотечному кредиту на единицу, коэффициент доступности жилья увеличится (сократится) на 0,49 единиц, а на вторичном рынке на 0,81 единицы. При увеличении (сокращении) объема ввода жилья на единицу, коэффициент доступности жилья сократится (увеличится) на первичном рынке на 0,03192 единиц, на вторичном рынке на 0,04740 единиц. На первичном рынке жилья в Тюменской области при увеличении (уменьшении) средневзвешенной годовой ставки по ипотечному кредиту на единицу, коэффициент доступности жилья увеличится (сократится) на 0,63 единиц, а на вторичном рынке на 0,07 единицы. При увеличении (сокращении) объема ввода жилья на единицу, коэффициент доступности жилья сократится (увеличится) на первичном рынке на 0,00104 единиц, на вторичном рынке на 0,00038 единиц.

При оценке влияния на стоимость жилой недвижимости в Российской Федерации и Тюменской области (без автономных округов) таких рыночных факторов, как: средней фактической стоимости строительства одного квадратного метра жилья, среднедушевых денежных доходов населения, средневзвешенной процентной ставки по ипотечному жилищному кредиту,

объема ввода жилья через регрессионный анализ, в частности через коэффициент эластичности, была выявлена региональная специфика рынка жилья Тюменской области (без автономных округов). Было установлено, что на стоимость жилья в Тюменской области (без автономных округов) существенное влияние оказывает средневзвешенная процентная ставка по ипотечному жилищному кредиту (коэффициент эластичности = 0,85%), что не характерно и для рынка Российской Федерации в целом, - это обуславливается более высоким уровнем развития ипотечного кредитования в регионе. На стоимость жилья в России большее влияние оказывает объем ввода жилья (коэффициент эластичности = 0,73%, т.е. при изменении объема ввода жилья в действие на 1 % цена 1 кв. метра жилья изменяется на 0,73 %).

Для повышения уровня доступности жилья в России в целом, в том числе и в Тюменской области (без автономных округов), автором были даны такие рекомендации, как развитие рынка доступного арендного жилья в России и создание системы строительных сбережений. Рынок доступного арендного жилья будет способствовать обеспечению граждан жильем выбираемого уровня, активизации трудовой и жилищной миграции, сдерживанию роста цен на приобретаемое жилье. Автором рекомендовано увеличивать объемы ввода жилья путем массового строительства арендного доступного жилья и реконструкции старого для сдачи населению в аренду, что приведет к повышению доступность жилья для всех слоёв населения, а также увеличит налоговые поступления в бюджет. Так как в настоящее время ипотечное жилищное кредитование доступно не многим гражданам России (по словам экспертов лишь 20 процентов населения имеют возможность приобрести жилье с помощью ипотечного кредита), то помощью гражданам в приобретении жилья может стать система строительных сбережений, функционирующая через жилищно-строительные кооперативы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анисимов, А.Ю., Ахтулов, А.Л. Определение комплекса факторов, влияющих на стоимость недвижимости/ А.Ю. Анисимов, А.Л. Ахтулов // Российское предпринимательство. - 2012. - № 10. - С. 161-165.

2. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ под. ред. А.Н. Асаул, А.В. Карасев.- М.: МИКХиС, 2013.- 304 с. - Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m76/2_1.htm (дата обращения 20.04.2015).

3. Асаул, А. Н. Экономика недвижимости : учеб. пос. / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов – М. : Изд-во «ИПЭВ», 2012. – 304 с.

4. Батычко, В.Т. Жилищное право. [Электронный ресурс]: Конспект лекций / В.Т. Батычко - Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2013.-288с. - Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m238/2_1.htm (дата обращения 03. 08.2015).

5. Боос, Г.В. Формирование рынка доступного жилья: существующие проблемы и новые законодательные инициативы [Электронный ресурс]/ Г.В. Боос// Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. - 2012.- №4.- С. 23 - 28. - Режим доступа: http://dpr.ru/journal/journal_16_8.htm (дата обращения 15. 02. 2016).

6. Большой портал недвижимости. Модели и стандарты социально доступного жилья.- Режим доступа: http://www.bpn.ru/publications/12308 (дата обращения 25. 02. 2016).

7. Бузырев, В.В. , Селютина, Л. Г. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях / В.В. Бузырев, Л.Г. Селютина. //Экономика и социум.- 2013. – С.8 -16.

8. Воробьев, В.Г. Жилье станет доступнее - мнение экспертов [Электронный ресурс] / В.Г. Воробев // Российская газета.- 2011.- № 421.- С.7-18. - Режим доступа: http://roshal.viperson.ru/articles/zhilie-stanet-dostupnee-mnenie-ekspertov (дата обращения 15. 02. 2016).

9. Гриненко, С.В. Экономика недвижимости [Электронный ресурс]: Учебное пособие/ С.В. Гриненко - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2013.-260с. - Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m94/2_2.htm (дата обращения 23. 04. 2015).

10. Грушина, О. В. Доступность жилья как одна из характеристик устройства экономической системы государства/О.В.Грушина//Известия Иркутской государственной экономической академии.-2014.-№6.-С.140-146.

11. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 02.06.2016). Статья 1. Основные начала жилищного законодательства. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057 (дата обращения 20. 01. 2016).

12. Жилищный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 02.06.2016). Статья 17. Назначение жилого помещения и пределы его использования. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057 (дата обращения 20. 01. 2016).

13. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 02.06.2016). Статья 1. Основные начала жилищного законодательства. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057 (дата обращения 20. 01. 2016).

14. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 02.06.2016). Статья 11. Защита жилищных прав. – Режим доступа:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/98db6ae0635757edd28024b0a4982654bc81680e (дата обращения 20. 01. 2016).

15. Закон Тюменской области от 03.08.1999 г. № 128 «О предоставлении субсидий и займов гражданам на строительство или приобретение жилья в Тюменской области за счет средств областного

бюджета». - Режим доступа: http://base.garant.ru/18800157 (дата обращения 28. 04. 2016).

16. Казанский, А. В. Риски проектного финансирования и методы их преодоления в российских проектах/А.В.Казанский// Проблемы современной экономики.-2015.-№1.- С.139-143.

17. Коробко, В. И. Экономика городского хозяйства : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. - 2-е изд., стер. - М.: Издательский центр «Академия», 2013.- 160 с.

18. Конституция Российской Федерации. Статья 25, п.1. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ed0b829604f79a6e37a7e1aa152b243656e8294 (дата обращения 20. 01. 2016).

19. Конституция Российской Федерации. Статья 40, п.1. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/d54c3955f5a6b8840a9141245a4bae9ad7d531b1 (дата обращения 20. 01. 2016).

20. Конституция Российской Федерации. Статья 27. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/1a349c9b47bf7c4104137be732fbc8640d1b81de (дата обращения 20. 01. 2016).

21. Конституция Российской Федерации. Статья 40, п.3. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/d54c3955f5a6b8840a9141245a4bae9ad7d531b1 (дата обращения 20. 01. 2016).

22. Косарева, Н. Б., Туманов, А.В. Об оценке доступности жилья в России/Н.Б.Косарева, А.В.Туманов//Вопросы экономики.-2010.-№7.-С.20-24.

23. Ноздрина, Н.Н. О методах оценки доступности жилья для населения: сравнительный анализ/ Н. Н. Ноздрина // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН.-2013.-№ 11.-С.48-69.

24. Официальный сайт Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства. Единая классификация проектов многоквартирных жилых новостроек. Режим доступа: http://www.fondrgs.ru (дата обращения: 20.04.2016)

25. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. - Режим доступа: http://www.gks.ru (дата обращения 05. 03. 2015).

26. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области.-Режим доступа: http://tumstat.gks.ru (дата обращения 29. 04. 2016).

27. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. - Режим доступа: http://www.cbr.ru (дата обращения 02. 05. 2016).

28. Официальный сайт Министерства строительства Российской Федерации.-Режим доступа:http://www.minstroyrf.ru/trades/zhilishnaya-politika (дата обращения 27. 01. 2016).

29. Официальный сайт ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию по Тюменской области»- Режим доступа: http://www.ipoteka-tmn.ru/page/about_info (дата обращения 05. 05. 2016).

30. Официальный сайт Федеральной риэлторской компании «Этажи». - Режим доступа: https://www.etagi.com/blog/blog/etagi/463.html (дата обращения 12. 05. 2016).

31. Портал государственных программ Российской Федерации. Государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». - Режим доступа: http://programs.gov.ru/Portal/programs/passport (дата обращения 18. 03. 2016).

32. Приказ Министерства строительства Российской Федерации от 05.05.2014 №223/пр. «Об утверждении условий отнесения жилых помещений к жилью экономического класса» - Режим доступа: https://rg.ru/2014/07/04/zhil-dok.html (дата обращения 13. 02. 2015).

33. Рогожина, Н. Н. Международный опыт развития арендного жилищного фонда/Н.Н.Рогожина//Имущественные отношения в РФ//№8 -2015 С.72-82.

34. Рынок доступного жилья: проблемы формирования и развития: учебное пособие./А.Н. Ларионов, В.В.Кофтин.- СПб.: «Астерион», 2006. - 160 с.

35. Российское информационное агентство. Новости рынка недвижимости. Замкнутый круг: жилье в России доступно только там, где никому не нужно.- Режим доступа: http://riarealty.ru/affordabletrends_analisis/20130131/39.html (дата обращения 08. 04. 2016).

36. Стерник, Г.М. Российский рынок жилья в 2010 году: стагнация и начало восстановления. - Режим доступа: http://realtymarket.ru/analiti-eskie-materiali/Sternik-G.M.-ROSSIISKII-RINOK-JILYA-v-2010-godu-STAGNACIYA-I-NA-ALO-VOSSTANOVLENIYA.html (дата обращения 19. 01. 2015).

37. Стерник, Г.М. Российский рынок жилья в 2011 году: затянувшееся оживление. - Режим доступа: http://realtymarket.ru/analiti-eskie-materiali/ROSSIISKII-RINOK-JILYA-v-2011-godu-ZATYANUVSHEESYA-OJIVLENIE.html (дата обращения 20. 01. 2015).

38. Стерник, Г.М. Рынок жилья России в 2012 году: медленное, но уверенное восстановление. - Режим доступа:http://realtymarket.ru/analiti-eskie-materiali/Sternik-G.M.-Rinok-jilya-Rossii-v-2012-godu-medlennoe-no-uverennoe-vosstanovlenie..html (дата обращения 20. 01. 2015).

39. Стерник, Г.М. Рынок жилья городов России в 2013 году: стабилизация после восстановления - Режим доступа: http://realtymarket.ru/analiti-eskie-materiali/sternik-g.m.-rinok-jilya-gorodov-rossii-v-2013-godu-stabilizaciya-posle-vosstanovleniya.html (дата обращения 20. 01. 2015).

40. Стерник, Г.М. Рынок жилья городов России в 2014 году: колебательная стабилизация- Режим доступа: http://realtymarket.ru/analiti-eskie-materiali/RINOK-JILYA-GORODOV-ROSSII-v-2014-godu-KOLEBATELNAYA-STABILIZACIYA.html (дата обращения 20. 01. 2015).

41. Стерник, Г.М., Апальков А.А. Развитие методики оценки доступности жилья для населения // «Имущественные отношения в Российской Федерации». - 2014. - №2. – С. 59-71.

42. Стерник, Г.М. Определение коэффициента доступности жилья. / Г.М. Стерник, А.Н. Краснопольская // Ежемесячный независимый журнал «Национальные проекты». 2012. - №3(10). - С.27-35.

43. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document (дата обращения 20. 03. 2015).

44. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. N 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (с изменениями и дополнениями). - Режим доступа: http://base.garant.ru/12112327 (дата обращения 20. 02. 2015)

45. Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ (ред. от 02.06.2016) «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document (дата обращения 20. 02. 2015)

46. Финансово – экономическая бюллетень. Основные риски, возникающие при ипотечном кредитовании. – Режим доступа: http://www.forshtadt.ru/data/docs/smi/Forshtadt126.pdf (дата обращения 18. 01. 2015).

47. Финансовый анализ. Аннуитетные платежи. – Режим доступа: http://www.finances-analysis.ru/procent/annuity.htm (дата обращения 20. 05. 2016)

48. Цыганенко, В.С. Экономика рынка недвижимости. Учебное пособие / В. С. Цыганенко.- СПб: СПбГУИТМО, 2011. – 120 с.

49. Черноскутов, П. А. Экономические предпосылки формирования рынка жилья и жилищной ипотеки / П.А. Черноскутов // Известия Российского государственного педагогического университета им.А.И.Герцена.-2014.-№ 97.- С.-126 -130.

50. Яковлев А. А. Становление рынка жилой недвижимости в истории России/А.А. Яковлев // Проблемы современной экономики.- 2013.-№ 2.- С.404-408

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Таблица

Единая классификация проектов многоквартирных жилых новостроек по потребительскому качеству

Признаки	**Критерии отнесения к классу качества**			
	Классы массового жилья		**Классы жилья повышенной комфортности**	
	Эконом-класс	Комфорт-класс	Бизнес-класс	Элитный класс
Архитектура	Стандартная (серийный проект), проекты повторного применения	Большее разнообразие архитектурных опций (переменная этажность, фасады, планировки), усовершенствованные серийные проекты, проекты повторного применения или индивидуальные проекты	Индивидуальный проект с подчеркнутой дизайнерской проработкой архитектурного облика.	Архитектурный облик объекта требует глубокой проработки внешних элементов здания с учетом рельефа и окружающего участок ландшафта. Дом должен возводиться по индивидуальному авторскому проекту известного архитектора и может претендовать на уровень архитектурного памятника местного значения.
Внутренняя отделка квартир	Без отделки или стандартная отделка	Квартиры - без отделки (черновая отделка) или улучшенная отделка	Квартиры - без отделки (черновая отделка) или улучшенная отделка "под ключ	Квартиры - с эксклюзивной отделкой (в соответствии с авторским дизайн-проектом, с применением эксклюзивных отделочных материалов) или без отделки (полная подготовка под чистовую отделку и шумоизоляция, включая в т.ч. заведение всех инженерных сетей поквартирно)

Продолжение таблицы

Признаки		Критерии отнесения к классу качества			
		Классы массового жилья		Классы жилья повышенной комфортности	
		Эконом-класс	Комфорт-класс	Бизнес-класс	Элитный класс
Общая площадь квартир, кв. м	1-комн.	от 28	от 34(студии от 28 кв.м.)	от 45	Студии от 60
	2 комн.	от 44	от 50	от 65	от 80
	3-комн.	от 56	от 65	от 85	от 120
	4-комн.	от 70	от 85	от 120	от 250
	5-комн.	от 84	от 100	от150	от 350
Площадь кухни, кв. м		до 8. Возможно кухня-ниша.	от 8	от 12	от 20
Внешнее окружение и наличие социальной инфраструктуры в районе		Наличие объектов социальной инфраструктуры в радиусе 1 км от жилого дома.	Наличие объектов социальной инфраструктуры в радиусе 1 км от жилого дома.	Расположение в районах с большой концентрацией объектов коммерческого, административного назначения. Доступность объектов социальной инфраструктуры в радиусе не более 1 км от жилого дома.	Расположение в районах с большой концентрацией объектов коммерческого, административного на значения. Доступность элитных объектов социальной инфраструктуры. Близость к культурным центрам, памятникам архитектуры. Преимущества расположения с точки зрения экологии. Живописный вид из окон. Транспортная доступность (удобство подъезда к территории дома).

Источник: [24]