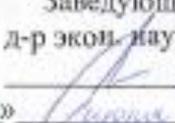


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра экономической теории и прикладной экономики

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ В
ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА ОБЪЕМ
ЗАИМСТВОВАНИЯ

Заведующий кафедрой
д-р экон. наук, профессор

 И.А. Лиман
«19»  2018г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(магистерская диссертация)

**РАЗВИТИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ТЮМЕНСКОЙ
ОБЛАСТИ**

38.04.01 Экономика

Магистерская программа «Экономика и правовое регулирование бизнеса»

Выполнил работу
Студент 2 курса очной формы
обучения



Педченко
Владимир
Михайлович

Научный руководитель
канд. экон. наук, доцент



Лазутина
Дарья
Васильевна

Рецензент
Руководитель аналитического
отдела ФРК ООО «Этажи»



Бредников
Константин
Григорьевич

г. Тюмень, 2018 г.

Работа выполнена на кафедре экономической теории и прикладной экономики Финансово-экономического института ТюмГУ
по направлению «Экономика»,
магистерская программа «Экономика и правовое регулирование бизнеса»

Защита в ГЭК
протокол от _____ № ____
оценка _____

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	8
1.1. Сущность рынка жилой недвижимости и его функции в социально-экономическом развитии страны.....	8
1.2. Методика исследования рынка жилой недвижимости.....	22
1.3. Современные проблемы развития рынка жилой недвижимости...	28
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВЛИЯЮЩИХ НА РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	35
2.1. Влияние различных факторов на рынок жилья.....	35
2.2. Нормативно – правовая база функционирования и развития рынка жилой недвижимости.....	44
2.3. Жилищное ипотечное кредитование как основной инструмент приобретения жилья.....	51
ГЛАВА 3. ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	57
3.1. Анализ рынка жилой недвижимости в Тюменской области.....	57
3.2. Прогноз и перспективы развития рынка жилой недвижимости в Тюменской области.....	75
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	81
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	84
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	93

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Среди сегментов рынка недвижимости рынок жилья на сегодняшний день является наиболее развивающимся. Рынок жилья, неся особую социальную нагрузку, напрямую влияет на качество жизни граждан, так как обеспеченность жильем и доступность жилья является залогом успеха и большим толчком для благополучия института семьи.

Одной из наиболее острых проблем современной России является жилищная проблема, так как для приобретения жилья необходимо немалое количество денежных средств, а это значит, покупке предшествует длительный период накопления.

Большая часть квартир приобретается за счет использования ипотечных кредитов и долевого строительства. 2017 год и начало 2018 внес изменения в жилищное законодательство, а именно, ФЗ долевого строительства, а также снизилась ставка рефинансирования, а за ней последовало снижение процентов по ипотечным кредитам.

С нашей точки зрения, Тюменская область является интересным объектом для подобного исследования, так как Тюмень стабильно занимает верхние строчки в рейтингах городов, комфортных для проживания и неизменно привлекает трудовые ресурсы разного уровня квалификации из соседних регионов.

Степень разработанности проблемы. Исследованию рынка жилой недвижимости посвящены монографии, кандидатские диссертации, а также научные публикации. Такие ученые как Буланова Н.В., Борисенко Н.К., Горемыкин В.А., Асаул А.Н., Орешкович Е.В., Шишкин С.В., Султанова Л.Р., Шулепникова В.А., Хамова А.А. и др., в своих работах отразили социально-экономическую значимость рынка жилой недвижимости. А методики, разработанные российской гильдией риэлторов, в частности Стерником Г.М.

и Стерником С.Г. послужили анализом рынка жилой недвижимости.

Вместе с тем, несмотря на многообразие теоретических и практических исследований имеется ряд дискуссионных вопросов. Так методика анализа состояния рынка жилой недвижимости имеет упущение в виде анализа факторов, которые послужили толчком к изменениям на рынке жилой недвижимости. Также в своих отчетах основными показателями, на которые ориентируются правительственные структуры, является ввод в действие жилой площади и сумма строительно-монтажных работ, которые не отражают реалии состояния рынка жилой недвижимости.

Целью исследования является проанализировать рынок жилой недвижимости в Тюменской области по разработанным методическим рекомендациям анализа состояния рынка жилой недвижимости.

Для поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть теоретические основы исследования рынка жилой недвижимости;
- определить недостатки в методике анализа состояния рынка жилой недвижимости;
- выявить основные проблемы развития рынка жилой недвижимости;
- проанализировать факторы, повлиявшие на развитие рынка жилой недвижимости;
- проанализировать рынок жилой недвижимости в Тюменской области по собственной методике;
- спрогнозировать развитие рынка жилой недвижимости в Тюменской области.

Объектом исследования выступает рынок жилой недвижимости.

Предметом исследования являются совокупность показателей характеризующих рынок жилой недвижимости в Тюменской области.

Научная новизна состоит из следующих элементов:

- изучен рынок жилой недвижимости Тюменской области в новых условиях (новый закон долевого строительства и снижение ставки

рефинансирования);

- дополнена методика российской гильдии риэлторов анализа состояния рынка жилой недвижимости;

- доказано, что показатель ввода в действие жилой площади не отражает реалии состояния рынка жилой недвижимости;

- предложено официально-статистическим службам использовать показатель торга.

Теоретическая и практическая значимость. Теоретическая значимость состоит в том, что при анализе состояния рынка жилой недвижимости первоначально необходимо выявить, что послужило причиной изменений в отрасли. Поэтому необходимо проанализировать факторы, влияющие на рынок жилой недвижимости, а после этого строить дальнейшее исследование.

Практическая значимость состоит в возможности использовать полученные результаты и рекомендации аналитическим организациям функционирующие как на коммерческой основе, так и на государственной службе. Доказано, что оценку рынка жилой недвижимости необходимо осуществлять, учитывая не одни лишь квадратные метры, но и количество приобретенных квартир. Важно не то, сколько было введено квадратных метров, а важно, сколько жилья предлагается в новостройках и динамика продаж.

Методология и методы исследования. Методологической основой диссертации стали концепции и гипотезы, обоснованные и представленные в современной экономико-аналитической литературе. В основу методологического инструментария были выбраны специальные методы познания: системный подход к рассмотрению социально-экономических процессов в жилищной сфере, а также общенаучные методы наблюдения, сравнения, графические и статистические методы, прогнозирование с использованием компьютерных технологий. Обработка информации, составление таблиц, диаграмм и графиков осуществлялись с использованием

Microsoft Office Excel.

Структура и объем диссертации были определены в соответствии необходимостью достижения цели и решения задач и состоит из введения, трех глав, содержащих 8 параграфов, заключения, списка литературы и приложений. Общий объем работы составляет 92 страницы и содержит 11 таблиц, 30 рисунков и 6 приложений. Список литературы состоит из 66 источников.

В первой главе диссертации раскрыта сущность рынка жилой недвижимости и ее роль в социально-экономическом развитии страны, а также методики анализа рынка жилой недвижимости. Были выявлены основные проблемы развития рынка жилой недвижимости.

Во второй главе были проанализированы факторы, влияющие на рынок жилой недвижимости, и подробно рассмотрены два фактора: нормативно-правовая база и жилищное ипотечное кредитование, изменение которых послужило развитию рынка жилой недвижимости.

В третьей главе диссертации был проведен анализ рынка жилой недвижимости Тюменской области и сделаны прогнозы дальнейшего развития отрасли в регионе.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

1.1. Сущность рынка жилой недвижимости и его функции в социально экономическом развитии страны

Жилищная проблема вряд ли будет когда-либо решена из-за постоянного желания людей улучшить свои условия проживания, однако, развитие жилищной сферы всегда будет одной из основных задач стоящей перед государством. Так как одним из основных показателей развития экономики страны являются показатели состояния рынка жилья.

Рынок жилья является частью рынка недвижимости, поэтому чтобы раскрыть сущность рынка жилья необходимо рассмотреть рынок недвижимости.

Понятие недвижимость очень обширно и традиционно к рынку недвижимости относят жилые комплексы и частные дома, так как именно жилая недвижимость является основной массой приобретаемых и продаваемых объектов. Но к рынку недвижимости можно отнести все сооружения и здания, земельные участки и озера – все, что может являться частью собственности.

Обращаясь к статье 130 Гражданского кодекса Российской Федерации, можно увидеть следующую трактовку недвижимого имущества: «К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства, ... подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, ... жилые и нежилые помещения, а

также предназначенные для размещения транспортных средств части зданий или сооружений (машино-места), если границы таких помещений, частей зданий или сооружений описаны в установленном законодательством и государственном кадастровом учете порядке» [11]. Данное определение отражает состав объектов, однако в нем отсутствуют особенности взаимодействия участников этого рынка.

На наш взгляд, наиболее полное определение рынка недвижимости представил главный специалист РГР по анализу рынка недвижимости Г.К. Стерник. В своей работе «Системный подход к анализу структуры рынка недвижимости» он дает следующее определение: «рынок недвижимости – сектор национальной рыночной экономики, представляющий собой совокупность объектов недвижимости, экономических субъектов, оперирующих на рынке, процессов функционирования рынка, т.е. процессов производства (создания), потребления (использования) и обмена объектов недвижимости и управления рынком, и механизмов, обеспечивающих функционирование рынка (инфраструктуры рынка) [55, с. 157].

В литературе можно встретить разные трактовки жилой недвижимости в терминологическом поле. Для отображения сущности жилищных отношений наиболее популярны несколько категорий: «жилищная сфера», «жилищное хозяйство» и «рынок жилья».

В толковом словаре Ушакова под жильем понимается: 1. «Обитаемое место, место, где живут люди». 2. Жилище, дом, помещение для жилья».

В федеральном законе «Об основах федеральной жилищной политики», который утратил свою силу в марте 2005 года, жилищная сфера трактуется как область народного хозяйства, включающая строительство и реконструкцию жилища, сооружений и элементов инженерной и социальной инфраструктуры, управление жилищным фондом, его содержание и ремонт [60]. Согласно данному термину, главными элементами жилищной сферы являются жилищное строительство (сфера производства жилья) и жилищное хозяйство (сфера жилищных услуг).

А.А. Жарков рассмотрел жилищное хозяйство как совокупность объектов (жилищ) и деятельность по обеспечению их использования для удовлетворения потребностей людей в обладании защищенным пространством для жизнедеятельности [13, с. 305]. Данным исследователем функции жилищного хозяйства предлагается рассматривать как исполнение комплекса работ и услуг по эксплуатации, содержанию и ремонту жилищного фонда, тем самым, обеспечивая его восстановление.

Е.В. Орешкович отмечает, что термин «рынок жилья» предусматривает два отдельных рынка – рынок жилищного фонда и рынок жилищных услуг [22, с. 38]. Рынки жилищного фонда и жилищных услуг сливаются в единый рынок жилья, когда домашние хозяйства становятся собственниками при покупке жилья и далее проживают в собственных квартирах или домах, потребляя тем самым жилищные услуги от собственной недвижимости.

В связи с этим можно прийти к выводу, что понятия «жилищная сфера», «жилищное хозяйство» и «рынок жилья» используются как синонимы.

А.А. Хамова дает следующее определение рынка жилья: «сектор национальной рыночной экономики, имеющей относительно регулируемый на законодательном уровне характер и представляющий собой с одной стороны, совокупность объектов, предназначенных для проживания, а с другой, – систему экономико-правовых и маркетинговых отношений субъектов рынка, участвующих в процессе создания, управления, использования и реализации жилых объектов» [63 с. 66].

К.Ю. Прокофьев в своей работе «Рынок недвижимости: понятие, анализ (на примере рынка городской недвижимости)» сделал комплексный обзор определений рынка жилья. В приложении 1 представлен обзор определений понятий «рынка жилья».

Таким образом, рассмотрев предложенные толкования, можно сказать, что рынок жилой недвижимости характеризуется как система правовых, экономических, организационных и культурных отношений между

субъектами рынка недвижимости по поводу создания, формирования, распределения, обмена, потребления полезных свойств, а также прав и обязанностей, вытекающих из обладания объектов недвижимости. Жилая недвижимость обладает характеристиками комплексного блага, включающего в себя как само жилое помещение, так и инфраструктуру дома, которые охраняются государством.

Чтобы раскрыть сущность рынка жилой недвижимости необходимо рассмотреть его функции. Исследование функциональной роли жилья предполагает изучение её места в социальной жизни человека и экономическом развитии страны. В работе «Системный подход к анализу структуры рынка недвижимости» Г. М. Стерник выделил функции жилья:

1. Социальная – проявляется в эффективном решении социальных задач и в росте активности населения.

2. Ценообразующая – заключается в формировании цен на объекты и услуги.

3. Распорядительная – заключается в отчуждении полных или частичных прав собственности на объекты недвижимости от одного экономического субъекта к другому и защиту его прав.

4. Перераспределительная – перераспределение инвестиционных потоков между конкурирующими видами объектов недвижимости и способами использования земель [56 с. 155].

Л.Р. Султанова дополнила этот список следующими функциями:

5. Санитарная – предполагает очищение от неконкурентоспособных и малоэффективных участников рынка жилья.

6. Посредническая – подразумевает, что рынок становится связующим звеном, местом встречи покупателей и продавцов.

7. Коммерческая – заключается в движении капитала и получение прибыли [59, с. 53].

А российский экономист В.А. Боровкова добавила еще две функции:

8. Информационная – рыночный способ оперативного сбора и

распространения обобщенной объективной информации. Она позволяет участникам рынка принимать решения в своих интересах.

9. Инвестиционная – перевод сбережений и накоплений населения из пассивной формы запасов в реальный производственный капитал [6, с. 53].

С. В. Маркова дала следующее определение жилью: «капитальный товар длительного пользования, имеющий значительную стоимость, в нормальной рыночной экономике его покупка становится одним из важнейших факторов стимулирования сбережений населения и соответственно формирования инвестиционных ресурсов» [20, с. 40].

Состояние жилищного фонда, качество жилищно-коммунальных услуг и развитость рынка жилья оказывает существенное влияние на инвестиционный климат. Повышение степени обеспеченности жильём и улучшение его качества способствуют росту потребления других товаров длительного пользования. Иными словами, жилье несет в себе огромный мультипликативный эффект.

Рынок недвижимости имеет разветвленную структуру и его можно дифференцировать по различным признакам, представленным в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Особенности рынка жилой недвижимости

Признак	Характеристика
Локализация	- абсолютная неподвижность; - большая зависимость цены от местоположения;
Вид конкуренции	- несовершенная, олигополия; - небольшое число покупателей и продавцов; - уникальность каждого объекта; - контроль над ценами ограничен; - вступление в рынок требует значительного капитала;
Эластичность предложений	- при росте спроса предложение мало увеличивается; - спрос может быть очень изменчивым;
Степень открытости	- сделки носят частный характер; - публичная информация, часто неполная и неточная;
Конкурентоспособность товара	- индивидуальные предпочтения покупателя;
Оформление сделок	- юридические сложности, ограничения и условия;
Стоимость	- включает стоимость объекта и связанных с ним прав;

Продолжение таблицы 1.1

Признак	Характеристика
Условия зонирования	<ul style="list-style-type: none"> - регулируется гражданским и земельным законодательством с учетом водного, лесного, природоохранного и другого специального права; - большая взаимозависимость частной и других форм собственности.

Источник: составлено автором на основе [2]

Рынок жилья неоднороден, поэтому его можно классифицировать по различным критериям:

1. В зависимости от целей приобретения жилья:

- потребительский (целью приобретение жилья является необходимость улучшения жилищных условий)

- инвестиционный (целью является получение дохода от инвестирования недвижимости для последующей ее перепродажи или сдачи в наем).

2. По способу совершения сделок:

- первичный (передача в частную собственность нового (вновь построенного или реконструированного) жилья на возмездной основе, правами на реализацию которого обладают: органы государственной власти Российской Федерации, органы местного самоуправления; фирмы-застройщики, осуществляющие строительство (реконструкцию) объектов недвижимости; юридические и физические лица, уполномоченные осуществлять реализацию жилья в установленном законодательством порядке) [15];

- вторичный (приобретение квартир в готовых, полностью построенных домах, на которые права собственности уже оформлены и зарегистрированы в единой базе Росреестра. Квартиры могут продаваться как в домах построенные в прошлые года, так и только сданных домах, прошедших регистрацию права собственности на первичного собственника).

3. По видам совершения сделок:

- рынок купли-продажи;

- рынок аренды;
 - рынок ипотеки;
 - рынок долевого строительства (вещных прав).
4. По готовности к эксплуатации:
- рынок незавершенного строительства;
 - рынок нового строительства;
 - рынок строительства, который подлежит реконструкции.
5. По географическому признаку:
- сельский рынок;
 - городской рынок;
 - региональный рынок;
 - национальный рынок;
 - мировой рынок.
6. По форме собственности:
- частных объектов;
 - государственных и муниципальных объектов;
 - смешанных объектов.
7. По форме потребительского класса:
- стандарт-класса;
 - комфорт-класса;
 - бизнес-класса [11].

Рынок жилья является одним из важных понятий и является популярным у современных ученых. Критический анализ и обобщение основных научных подходов к пониманию категории «рынок жилья» позволили Е.В. Белюсовой сделать вывод об отсутствии единой трактовки данного понятия. В своей работе ей удалось раскрыть сущность понятия «рынка жилья», что позволило ей выделить три основных группы определений. Во-первых, рынок жилья – это система социально-экономических отношений, возникающих на основе взаимодействия товаров и денежного обращения.

Во-вторых, рынок жилья – это совокупность существующих и потенциальных покупателей специфического товара – жилья и их взаимодействия.

В-третьих, рынок жилья – это система социально-экономических условий (отношений и механизмов) [59, с. 37].

Рассмотренные определения позволили Л.Р. Султановой составить схему взаимоотношений в жилищной сфере, которая отражает сложные социально-экономические отношения. Жилищный фонд находится в центре процессов протекающих в жилищной сфере, и все сектора взаимодействуют друг с другом.

Социально-экономические отношения в жилищной сфере представлены на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Социально-экономические отношения в жилищной сфере
Источник: [59, с. 39]

Жилищное строительство определяет предложение на рынке жилья.

Жилищное строительство – сектор строительной отрасли, который обеспечивает сооружение жилых зданий и создает условия для сохранения и воспроизводства нации.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) определяет эксплуатационные расходы на услуги жилья.

Главная функция ЖКХ – предоставление жилищно-коммунальных услуг, а также содержание и ремонт жилищного фонда.

В 2014 году был принят национальный стандарт «Услуги жилищно-коммунального хозяйства и управления многоквартирными домами. Термины и определения». В данном стандарте имеется следующая трактовка жилищно-коммунальных услуг: «услуги исполнителя по поддержанию и восстановлению надлежащего технического и санитарно-гигиенического состояния зданий, сооружений, оборудования, коммуникация и объектов жилищно-коммунального назначения, вывозу бытовых отходов и подаче потребителям электрической энергии, питьевой воды, газа, тепловой энергии и горячей воды» [10].

Таким образом, рынок жилья представляет собой сложную систему, в которой переплетаются основные социально-экономические взаимосвязи.

Рассмотрим участников рынка жилья. Для большего восприятия отобразим их в таблице 1.2.

Таблица 1.2

Участники рынка жилья и их функции

Участник рынка жилья	Основные функции
Клиенты рынка	
Продавцы	Продажа и сдача в аренду объектов недвижимости.
Покупатели	Улучшение жилищных условий или получение прибыли путем сдачи квартиры в наем.

Продолжение таблицы 1.2

Государственные институты	
Участник рынка жилья	Основные функции
Государственные органы регистрации прав на недвижимость	Ведение системы кадастрового учета, контроль над землеустройством, осуществление государственной регистрации.
Федеральные и территориальные органы архитектуры и градостроительства	Участие в разработке, рассмотрении и реализации государственных федеральных и территориальных программ социально-экономического развития, выдача разрешения на строительство.
Налоговые инспекции	Взимание налогов: на имущество, земельный налог, налог на доходы с продаж и сдачи в аренду.
Нотариальные конторы	Удостоверение сделок, освидетельствование верности копий документов, обеспечение доказательств, передача заявлений и других документов.
Жилищные инспекции	Надзор и осуществление контроля над содержанием жилищного фонда и качеством предоставляемых услуг.
Профессиональные участники	
Инвесторы	Вложение средств в объекты недвижимости.
Кредитные учреждения	Финансирование операций на рынке жилой недвижимости, предоставляя кредиты.
Страховые компании	Страхование всевозможных рисков рынка жилой недвижимости.
Риэлтерские фирмы	Оказание консультативно-посреднических услуг, а также заключение договоров купли-продажи и аренды жилья
Агентства оценщиков	Независимая оценка стоимости объектов недвижимости

Источник: составлено автором на основе [9]

Итак, мы определили, что рынок жилой недвижимости это сложная система, функционирование которой обеспечивается многими элементами и подсистемами. Также увидели связь рынка жилья с правовыми, экономическими, производственными процессами, при этом система рынка находится в постоянном изменении, развитии. Рынок недвижимости

находится в рыночном пространстве и потому ему присуще экономические спады и подъемы.

Н.В. Буланова в своей работе выделила четыре цикла развития рынка недвижимости. По ее мнению они не совпадают по времени с циклами других отраслей экономики.

Она выделяет такие циклы как:

1. Спад – он проявляется, когда происходит перенасыщение предложения, когда происходит увеличение количества незанятых домов и собственнику сложно продать объекты, поэтому ему приходится снижать цены. Данный рынок можно назвать рынком покупателя.

2. Поглощение – характеризуется возрастанием спроса на построенные объекты и практически отсутствием новых объектов. Данный цикл определяется ростом инвестиций по созданию новых объектов недвижимости.

3. Новое строительство – достигает апогея в результате повышения спроса на вновь созданные объекты и характеризуется ростом цен на новые объекты недвижимости. Данный рынок можно назвать рынком продавца.

4. Насыщение – наступает, когда происходит перепроизводство строительной продукции и строительная деятельность сокращается [6].

Л. Р. Султанова в своей работе рассмотрела спрос на жилье и выявила взаимосвязь: «увеличение домов и квартир в значительной степени предопределяет реальный и потенциальный рост количества рабочих мест. А также взаимосвязь с уровнем доходов населения и доходами бюджетов страны» [59, с. 47].

Для человека возможность владеть и распоряжаться жильем нередко является основным мотивом, который формируется под воздействием различных условий.

Оттого что спрос на жилье растет, оно становится все более востребованным и дорогим товаром, а это значит жилая недвижимость может вызвать «эффект взрывного роста» для других отраслей, которые участвуют

в создании жилого фонда, так и обеспечивающих необходимую инфраструктуру его функционирования.

По мнению Л.Р. Султановой вслед за активацией жилищного строительства, начнут ускорять развитие смежные отрасли: «По существу, возникнет цепная реакция в большинстве сфер отраслей, что обеспечит эффект мультипликатора за счет выделения жилищной системы в качестве генератора экономического роста» [59, с. 33].

При увеличении жилищного строительства следует подъем производства за счет подъема в различных подотраслях строительной индустрии, а именно: деревообрабатывающей промышленности, изготовление металлоконструкций, выпуске цемента, кирпича, керамики, стекла и много других материалов.

Также жилищное строительство вызывает развитие таких сфер деятельности как: дорожное строительство, возведение объектов инфраструктуры, предприятий торговли, образования, здравоохранения и культурного обогащения.

Таким образом, можно сказать, что жилищное строительство способно выступить в качестве движущей силы дальнейшего развития рыночных отношений.

В.А. Горемыкин считает, что жилье с одной стороны выступает, как объект потребления (потребление жилищных услуг), а с другой выступает как товар (оборот жилищного фонда как объекта собственности).

В работе В. А. Шулепникова относит жилье к числу первичных потребностей человека.

Детерминантами спроса на жилье выступают:

1. предпочтения и вкусы потребителей;
2. качество объектов жилой недвижимости;
3. доходы покупателей – увеличение доходов увеличивает спрос на более дорогое жилье;

4. цены на товары и услуги – увеличение стоимости коммунальных услуг приводит к сокращению спроса на жилье имеющих большую площадь, а увеличение цены на независимые товары влияет на спрос, через эффект дохода;

5. налоги и дотации для покупателей – рост налогов приводит к сокращению спроса, но в системе законодательства России существует понятие налоговых вычетов. Они действуют в обратном направлении, приводя к росту спроса.

Предложение жилья – это зависимость желаемых объемов его продажи, измеряемых в единицах жилой площади (в квадратных метрах или количестве квартир, домов), от цены единицы жилой площади [66, с. 55].

Особенностью предложения жилья является то, что в краткосрочной перспективе предложение жилищного фонда является неизменным. Можно сделать вывод о том, что оно является неэластичным. Это происходит оттого, что объекты жилья не могут быть мгновенно построены.

Таким образом, можно сказать, что предложение жилищного фонда в краткосрочной перспективе является неэластичной по отношению к ценам.

Однако со временем предложение жилищного фонда может увеличиваться, путем ввода новых площадей жилья. Такие увеличения предложения называют жилищными инвестициями. И если предложение жилищного фонда неэластично по отношению к ценам в краткосрочной перспективе, то долгосрочной перспектив благодаря увеличению и расширению жилищного фонда оно становится более эластичным.

Равновесие на рынке жилья, как и на всех рынках, наступит в тот момент, когда будет равенство спроса и предложения и цены спроса с предложением, тем самым установится равновесная цена на жилую недвижимость. Однако предложение на рынке жилья не может формироваться исходя из тенденций спроса, так как строительство объектов занимает немалое количество времени. Таким образом, можно сказать, что

точки пересечения классических кривых спроса и предложения практически отсутствуют.

На протяжении всей истории экономического развития России жилье как источник экономического блага менялось. В советский период жилье как источник дохода не существовало, так как отсутствовала частная собственность и все вся жилая недвижимость находилась в государственной собственности, и служило объектом социального потребления посредством государственного распределения и перераспределения. А в современной России является товаром и источником доходов.

Жилье для населения является такой областью распределения экономических благ, в которой социальные критерии доминируют над экономическими. В демократическом государстве правительство обязано обеспечить каждого гражданина иметь возможность приобрести или получить жилье. Отсюда можно сделать вывод, что жилая недвижимость в странах с развитой экономикой признается как социально значимое экономическое благо.

Таким образом, жилая недвижимость является составной частью национального богатства. Рынок жилья тесно связан с другими рынками. Без рынка жилой недвижимости невозможно рынка по той причине, что отсутствие жилья противоречит человеческим потребностям, а как мы выяснили ранее, потребность в жилье является базовой потребностью для людей. Однако и рынок жилой недвижимости не может существовать без других рынков: труда, капитала, так как не было бы возможности строить объекты жилой недвижимости. Отсюда можно сказать, что сущностью рынка жилой недвижимости является создание социального и экономического блага для всего общества в целом. Поэтому для процветания правового государства необходимо развивать рынок жилья для всех слоев населения, делать его максимально качественным и доступным. Для этого необходимо, чтобы государство взяла под контроль строительство объектов стандарт

класса, так как эти объекты являются самыми массовыми на рынке жилья и являются самыми востребованными.

1.2. Методика исследования рынка жилой недвижимости

Целью исследования рынка жилой недвижимости является обеспечение достоверной информации всех участников рынка. Такие исследования могут проводиться разными способами. Это зависит от того какую-именно цель перед собой ставит исследователь.

Д.В. Булаенко выделяет четыре основных направления исследования рынка жилой недвижимости, а именно:

- анализ ценовой ситуации;
- анализ состояния рынка;
- анализ доступности и ликвидности объектов;
- анализ эффективности инвестиций [6, с. 47].

В российской практике используется методика по анализу рынка жилой недвижимости Г.М. Стерника. Кроме направлений, которые предложил российский экономист Д.В. Булаенко российский экономист Г. М. Стерник выделяет еще два направления:

- маркетинговый анализ рынка;
- анализ рынка при оценке объекта [56, с. 146].

Все данные направления состоят из отдельных этапов и каждый этап решает свои задачи. Но у них есть общий этап – прогнозирование, которое зависит от цели исследования. В своей работе нас интересует анализ состояния рынка жилой недвижимости, и поэтому рассмотрим этапы, которые, по мнению, ученых необходимо выполнить, чтобы сложилась общая картина. Для наглядности в приложении 2 представлены направления анализа рынка Г.М. Стерника.

Итак, по мнению главного специалиста по анализу рынка недвижимости российской гильдии риэлторов Г.М. Стерника, анализ состояния рынка включает такие задачи или этапы:

1. Анализ характера развития и состояния экономики региона.
2. Изучение состава и состояния фонда объектов недвижимости.
3. Изучение состава строящегося фонда и темпов строительства.
4. Анализ законодательной и нормативной базы.
5. Анализ объема и структуры предложения, спроса.
6. Анализ состояния корпоративной деятельности.
7. Анализ ценовой ситуации на первичном и вторичном рынке.
8. Анализ доступности и ликвидности.
9. Прогнозирование конъюнктуры и состояния рынка.

В ходе анализа необходимо использовать определённый набор показателей состояния рынка, характеризующих:

- ценовую ситуацию: средние значения уровня заработной платы; средние значения удельных цен на 1 кв. м. жилья, средние значения произведенных сделок, дифференцированные по типам объектов и районов города, объем строительно-монтажных работ, средний размер выдаваемого кредита;

- конъюнктуру спроса и предложения: динамика ввода жилья, структура предложений, распределение по количеству квартир, структура предложений дифференцированные по типам объектов и районов города, структура предложений в разрезе по типу домостроя, структура предложений по площадям в разрезе размеров квартир, структура предложений по сроку сдачи домой, динамики продаж и предложения на первичном и вторичном рынке жилья;

- активность рынка: количество зарегистрированных сделок на первичном и вторичном рынке жилья, количество заявок на покупку квартиры;

- ликвидность объектов: среднее за месяц время экспозиции проданных и непроданных объектов (время от момента выставления на продажу или последней корректировки цены до момента продажи и время от момента выставления на продажу до момента корректировки цены или снятия с продажи) [56].

По форме показатели разделяются на такие категории:

1. Абсолютные – данные показатели имеют размерность (рубли или доллары показатели цены; квадратные метры показатели площади объекта или площади введённых в строй объектов; в днях измеряется время экспозиции проданных объектов; в штуках – объем спроса, предложения и количество сделок) [56, с. 197].

2. Относительные – безразмерные показатели (доля от целого, которая измеряется в процентах и индексы, которые характеризуют изменение абсолютных показателей во времени).

На сегодняшний день анализ рынка жилой недвижимости города проводится компаниями на основе стандартов, принципов и методологии, которые изложены в монографии Г. М. Стерника: «Анализ рынка недвижимости для профессионалов».

Для создания общей системы мониторинга рынка жилой недвижимости были решены организационно методические проблемы. Первой проблемой являлся сбор и использование информации, которую предоставляют регионы. Результатами решения данной проблемы являются ежемесячные отчеты для городов, ежеквартальные отчеты для регионов и ежегодные отчеты о ситуации на рынке недвижимости России.

Второй проблемой являлось обеспечение единства методологии, форм и способов сбора и обработки информации. Решением этой проблемы является разработка методических пособий, которые были направлены всем членам РГР и заинтересованным организациям. Далее были разработаны специальные программы для автоматизации процессов обработки информации.

Данные программы предназначены:

1. Для оказания помощи риэлтерским фирмам и объединениям, желающим заниматься анализом рынка.
2. Для стандартизации перечня характеристик объектов недвижимости и показателей состояния рынка.
3. Облегчение обмена данными между фирмами и регионами.

Формы, которые были разработаны, разбили на 4 категории:

- категория 0 – описание объекта недвижимости;
- категория 1 – данные о рынке, дифференцированные по типам, размерам объектов и зонам (районам) города, региона;
- категория 2 – данные о рынке, обобщенные по совокупности типов, размеров объектов и территории города;
- категория 3 – данные о характере города (региона), влияющих на показатели рынка недвижимости [56].

Источниками данных для категорий, представленных выше являются:

- для категории 0 – собственные данные агентства, листинги рекламных изданий, листинги риэлтерских организаций;
- для 1 категории – результаты статистической обработки за определённые периоды;
- для категории 2 – данные для 1 категории и данные с официальных органов города;
- для 3 категории – ежегодные отчеты городских комитетов по строительству [56].

Таким образом, можно сделать вывод, что по характеру информации можно разделить источники следующим образом:

1. Официальные данные государственных статистических служб.
2. Информация аналитического характера, которая публикуется в открытых специализированных источниках.

3. Базы данных участников рынка – застройщиков и риэлтерских фирм.

Данные, которые размещаются на официальных сайтах можно классифицировать следующим образом:

- данные дающие характеристику состояния жилищного фонда;
- данные дающие характеристику жилищных условий населения;
- ввод в действие жилья;
- доступность жилья для приобретения;
- благоустройство жилищного фонда;
- доступность жилищно-коммунальных услуг.

В таблице 1.3 приведем методики расчета основных показателей сферы жилья.

Таблица 1.3

Методика расчёта показателей сферы жилья

Показатели	Единица измерения	Методика
Показатели состояния рынка		
Объем ввода жилья к общей площади жилищного фонда	%	Отношение ввода жилья к общей площади жилищного фонда.
Уровень благоустройства жилищного фонда	%	Выделение из жилищного фонда доли жилья, которое оборудовано всеми системами инженерного обеспечения.
Доля изношенного жилищного фонда и аварийного	%	Отношение площади ветхого и аварийного жилищного фонда к общей площади жилищного фонда.
Доля семей переселенных из аварийного жилищного фонда	%	Отношение количества семей переселенных из аварийного жилищного фонда, к количеству семей проживающих в нем на начало года
Доля отремонтированного жилищного фонда	%	Отношение площади отремонтированного жилищного фонда к общей площади жилищного фонда.
Показатели обеспеченности населения жильем		
Уровень обеспеченности населения жильем	кв.м/чел.	$Y=S/N$, где Y – обеспеченность населения жильем; S – общая площадь жилищного фонда в субъекте; N – общая численность населения в субъекте.

Продолжение таблицы 1.3

Определение покупательской способности заработной платы	руб./кв.м	$I=W/P$, где I – покупательская способность заработной платы; W – среднемесячная заработная плата; P – среднемесячная стоимость 1 кв.м жилья.
Коэффициент доступности жилья	лет	Отношение стоимости квартиры 54 кв.м. к совокупному доходу семьи из 3 человек (минус 70% от доходов)

Источник: составлено автором на основе [56]

Кроме данных, которые можно получить посредством обработки федеральных статистических служб, существуют и другие способы, и показатели анализа рынка жилой недвижимости.

Как мы выяснили ранее, особое место в анализе рынка жилой недвижимости занимают аналитические отчеты. Из данных отчетов исследователи берут необходимую информацию и строят свои исследования. Аналитические отчеты являются документами описывающие тщательное исследование того или иного вопроса, в данном случае – рынок жилой недвижимости.

В своих аналитических отчетах организации предоставляют только фактическую информацию о рынке жилой недвижимости за определённый промежуток времени, не уделяя внимание факторам, повлиявшим на те или иные изменения показателей.

Примером аналитического отчета в Тюменской области служит аналитические отчеты ФРК ООО «Этажи». Структура отчета выглядит следующим образом:

1. Анализ предложения на первичном рынке жилья
 - распределение новостроек по размеру квартир;
 - структура предложения по площадям в разрезе размеров квартир;
 - структура предложений в разрезе по типу домостроения;
 - структура предложения в разрезе по классам;
 - структура новостроек по диапазонам цен в разрезе по размеру квартир;

- структура предложений на первичном рынке по районам;

2. Анализ ценовой ситуации

- динамика удельной цены предложения на первичном рынке

- динамика удельной цены предложения в разрезе по количеству комнат;

- динамика удельной цены предложения в разрезе по районам.

Примерно такой же структуры придерживается и другая фирма, АГАТ-оценка. Если данные фирмы занимаются анализом рынка жилья в целях получения прибыли, то в своих правительственных отчетах таких как: «Итоги социально-экономического развития Тюменской области (без АО)», «Итоги социально-экономического развития города Тюмень» и «Основные показатели социально-экономического развития Тюменской области (без АО)» предоставляемая информация недостаточна, так как информация, которая представляется является лишь констатацией фактов произошедших за определенный промежуток времени.

Ранее мы рассмотрели стандарт, разработанный гильдией риэлторов России. По словам Г.М. Стерника, необходимо придерживаться этого стандарта, чтобы проанализировать состояние рынка жилой недвижимости. Но в данном стандарте отсутствует анализ факторов, которые послужили изменениями на рынке жилья. Также в данной методике нет анализа факторов влияющих на стоимость квартир и факторов, влияющих на количество продаж. По нашему мнению, данный анализ необходим в аналитических отчетках и в исследованиях рынка жилой недвижимости наряду с другими этапами, которые представил Г.М. Стерник.

Необходимо выделять причинно-следственную связь, ведь в каждый период времени конъюнктура рынка жилой недвижимости представлена в виде результатов совместного влияния на нее различных факторов. И зная, из-за каких факторов, произошло развитие рынка или наоборот произошел упадок в определённый период времени, можно смело строить дальнейшую политику в области развития рынка жилой недвижимости.

Поэтому на основе рассмотренных этапов анализа рынка жилой недвижимости, была дополнена методика анализа рынка жилой недвижимости – анализом факторов влияющих на рынок жилой недвижимости. Анализ факторов поможет понять, какие изменения необходимы для успешного развития рынка жилья.

1.3. Современные проблемы развития рынка жилой недвижимости

После всех социально-экономических и политических экспериментов, которые обрушились на Россию, заметно пострадали многие отрасли экономики. Рынок жилой недвижимости не является исключением.

Обеспеченность населения доступным и комфортным жильем является одной из самых актуальных тем в нашей стране. В настоящее время острота этой проблемы снижается очень медленно, а как мы выяснили ранее, удовлетворение потребности в жилье является важным условием социально-экономического развития страны.

Считается, что потребность в жилье не имеет насыщения. Люди всегда будут желать улучшить свои жилищные условия, так как мы знаем, с течением времени объекты недвижимости теряют свой внешний вид и функциональные качества. Но очевидно, что в России и, например, в Европе, уровень удовлетворения этой потребности различен. Главной проблемой является кризис экономической доступности для весьма значительной части населения страны.

Проблемы развития рынка жилой недвижимости объективно обусловлены тем, что на нем присутствует серьезный дисбаланс спроса и предложения, непосредственно связанный со снижением покупательской способности потребителей в новых экономических условиях.

Важным аспектом жилищной проблемы является стесненность проживания.

Обеспеченность жильем населения непрерывно растет и в 2017 году данный показатель равняется 25 кв.м.

Другим критерием обеспеченности жильем является «одна жилая комната на человека». Данный критерий является целевым в государственной программе «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ» в 2017 году. И исследования показывают, что данная цель была достигнута [38]. Но такие показатели не соответствуют международным нормам. По разработанному ООН стандарту площадь на одного человека должна составлять 30 кв.м., а количество комнат – одна комната на человека [7, с. 529].

В большинстве регионов сложился переизбыток однокомнатных и двухкомнатных квартир. При этом можно наблюдать дефицит на рынке комфортного жилья с большим количеством комнат.

Можно выделить четыре уровня дефицитности жилья:

1. Абсолютный дефицит жилья – количество квартир меньше, чем количество семей.
2. Структурный дефицит – необеспеченность комнатами всех членов семьи.
3. Неудовлетворение качеством жилья.
4. Переход в личное владение – большая сложность приобрести жилье.

В России наиболее сильно проявляется дефицит жилья, от него и начинаются проблемы на следующих уровнях. Можно смело сказать, что абсолютный дефицит жилья является главной проблемой.

Количественный дефицит можно исправить путем стабильного увеличения ввода жилья, тем самым увеличением количества квартир. Но существует проблема в трудности прогнозирования потребностей в жилье. Ведь если увеличиться приток иммигрантов, повыситься рождаемость, а значит, и в дальнейшем количество домохозяйств должно будет увеличиваться.

По словам Л.Р. Султановой, жилищная проблема не имеет окончательного решения, потому что представления общества о ее содержании непрерывно углубляются [59, с. 46].

Так раньше, например, проблемой считалось большое наличие бездомных. С развитием общества – несоответствие минимальным требованиям качества жилья. Сегодня же проблемой считается обремененность жилья по своей стоимости, то есть доступность жилья является самой важной проблемой.

С развитием общества происходит пересмотр жилищного стандарта и с каждым разом повышается качество и размеры жилья и нормы заселения. Тем самым повышается планка проблем для государств.

Для территории Российской Федерации жилищный вопрос всегда будет актуальным. Если раньше в России было государственное обеспечение жильем, и главной проблемой являлась проблема нереализованного спроса, то с приходом рыночных отношений, главной проблемой стала проблема неплатежеспособного спроса. Можно смело сказать, что в советский период были большие очереди на получение жилья от государства. В настоящее же время главной сложностью является отсутствие финансовой возможности приобрести жилье.

Несомненно, в строительстве жилья происходят положительные изменения, но они больше имеют качественный характер: улучшается планировка квартир и увеличивается площадь комнат, так же все разнообразнее стала архитектура сооружений. Но увеличивая качество жилья, увеличивается и стоимость строительства, а значит и удорожание кв.м. в квартире. Динамика удорожания строительства делает новое жилье менее доступным для потребителей.

Директор института отраслевого менеджмента РАНХиГС Е. Иванкина отмечает, что в России преобладает спрос на однокомнатные и двухкомнатные квартиры и поэтому застройщики строят больше именно такие дома. Застройщику необходимо, чтобы квартиры были куплены.

Поэтому можно сделать вывод, что не предложение на однокомнатные и двухкомнатные квартиры являются желанием потребителя, а просто необходимостью, ведь покупка квартир, даже маленькой площадью и небольшим количеством комнат является проблемой.

В настоящее время еще одной проблемой является физический износ жилищного фонда. Российский аналитик Кирилл Яковенко утверждает, что общий износ в целом по России превышает 60%, а в некоторых регионах он составляет 85%: «Совершенно неважно, сколько квадратных метров жилья приходится на каждого конкретного жителя, 15 или 35 кв.м., если жилая площадь для проживания непригодна» [7, с. 530].

Также выделяется функциональный и внешний износ. Функциональным износом можно назвать обесценивание недвижимости из-за устаревания архитектурных и технических решений, которые применялись при создании объекта. Внешним износом является обесценивание объекта из-за изменений внешних факторов (экономических, политических, экологических).

Таким образом, в современных условиях жилищный фонд может быть не востребован или терять свою стоимость, даже если признаки физического износа минимальны.

Особой проблемой является то, что России пришлось перестраивать свою экономику. Все началось с того момента, когда Россия должна была превратиться из аграрного государства в индустриальное. Для этого было необходимо преобладание городского населения. Советский период подхватил это направление, и главной задачей стало размещение максимально большего количества людей в свои квартиры, пусть и маленькие. Но в тот период люди были счастливы, ведь переселение из коммунальных квартир в свои личные являлось большим облегчением и счастьем для советского человека.

Естественно, что при строительстве тех объектов перед застройщиками не стояла задача строить сооружения отвечающие среднему и высокому

уровню жизни сегодняшних людей. В те времена не строилась инфраструктура: банки, парковки и гаражи, магазины и салоны. Результатом этого стало перевод жилых площадей в нежилой коммерческий фонд.

Мы выяснили, что проблемы на российском рынке жилья являются не только фундаментальными макроэкономическими причинами, а в большей степени они связаны со способами активизации ресурсов. К ним можно отнести проблемы: правового регулирования – недостаточная разработанность законодательной базы; недостаточная эффективность государственных программ; криминогенная и коррупционная деятельность.

Одной из острых проблем для современного общества является проблема мошенничества. Рынок жилой недвижимости является одним из лидеров по количеству преступлений связанных с обманом, как потребителей, так и производителей. Государство пытается совершенствовать законодательную базу и принимает необходимые меры для предотвращения подобных инцидентов.

То как развит на сегодня рынок жилой недвижимости можно смело сказать, что он не соответствует современным требованиям. Большую часть населения он не обеспечивает необходимым уровнем качества жизни и не отвечает требованиям современных стандартов, которые были приняты экономически развитыми странами.

Следовательно, есть необходимость в изменении жилищного финансирования и законодательной базы. Главным направлением должно являться субсидирование рынка жилья стандарт класса, учет спроса и предложения на него со стороны всех потребительских групп. Это говорит о том, что необходимо вмешательство государства в экономику. Только государственные мероприятия могут оказать существенное влияние на доступность жилья.

Подводя итог первой главы диссертации, мы пришли к выводу, что жилищная недвижимость является важным социально-экономическим фундаментом, и рынок жилья способствует развитию всех отраслей

экономики государства. Он во многом является движущей силой прогресса, так как удовлетворение потребности в жилье является базовым уровнем человеческих потребностей и зачастую становится главным мотивирующим фактором для дальнейшего развития.

Также нами была проанализирована методика анализа состояния рынка жилой недвижимости. И мы увидели необходимость включить этап анализ факторов влияющих на рынок жилья, так как необходимо установить причинно-следственную связь между показателями и по ним делать выводы.

Так же были выявлены основные проблемы, мешающие рынку жилья успешно развиваться. Главными проблемами выделили: нехватка жилья и сложность в приобретении жилья из-за низкой платежеспособности населения.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВЛИЯЮЩИХ НА РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

2.1. Влияние различных факторов на рынок жилья

Рынок жилой недвижимости довольно чувствителен к изменениям, происходящим в экономической и политической сферах, а также к ситуации в стране в целом. Достоверный анализ состояния рынка недвижимости возможен только в случае, если во внимание взяты все факторы, воздействующие на него. Все воздействующие аспекты тесно связаны друг с другом и в совокупности влияют на рынок недвижимости положительным либо отрицательным образом.

Отличительной чертой экономики России является наличие ярко выраженных региональных различий, что необходимо учитывать при изучении и анализе рынка жилья.

Анализ рынка недвижимости представляет собой сложную комплексную задачу, включающую в себя такую важную составляющую, как анализ факторов, влияющих на развитие рынка жилой недвижимости.

Консультант и аналитик журнала «Большой консалтинг» Сергеев А. А. отмечает, что на рынок недвижимости влияют определенные факторы: экономические, политические, социально-культурные, природно-географические, демографические и научно-технические [53, с. 50].

Итак, рассмотрим каждый из данных факторов более подробно.

Политические факторы формируются ограничениями, налагаемыми на деятельность рынка недвижимости со стороны политики, проводимой в стране: например, предвыборная программа; социально-экономическая направленность политики правящей партии; определенные военные действия; политика, проводимая органами власти в экономической сфере; определенная нормативная база, регулирующая деятельность рынка недвижимости; государственное вмешательство в процесс производства.

Социально-культурные факторы включают в себя различные аспекты социально-профессиональной структуризации населения, социально-потребительские аспекты, уровень доходов, условия жизни.

Демографические факторы, которые оказывают влияние на деятельность рынка недвижимости, состоят из численности населения, прироста населения, уровня рождаемости и смертности, плотности населения, миграции, степени урбанизации территории.

Природно-географические факторы – это рельеф, климат, экологические условия, природные ресурсы.

Научно-технические факторы – это факторы, которые влияют на технологию организации строительства.

Особенностью анализа является многообразие и неоднозначность воздействия факторов на рынок недвижимости.

Существует классификация факторов развития рынка недвижимости согласно трем уровням их формирования.

Уровни определяются по мере их отдаленности от объекта недвижимости:

- национальный уровень;
- региональный уровень;
- локальный уровень (уровень непосредственного окружения объекта).

Наиболее отдаленным от исследуемого объекта является национальный уровень. Однако данный уровень формирования факторов является базовым при исследовании рынка недвижимости. Национальный уровень позволяет определить направление развития рынка жилья.

К факторам, формирующимся на национальном уровне, относят следующие:

- социально-экономическое развитие страны;
- исторические традиции;
- формирование правовых систем;
- исторический этап развития экономики;

- текущая экономическая политика;
- состояние финансовой системы и степень ее развитости.

При рассмотрении факторов на региональном уровне, выделяют группу экономических, социальных, административных факторов, и факторы условий окружающей среды.

К экономическим факторам относят:

- динамика и уровень доходов населения;
- разделение населения по уровню доходов;
- развитие бизнеса и его динамика, изменение деловой активности и структуры бизнеса;
- уровень доступности финансовых ресурсов;
- наличие альтернативных и смежных рынков;
- цены на рынке недвижимости;
- арендная плата;
- наличие рисков инвестирования в недвижимость [6].

Цены на недвижимость определяются в основном соотношением спроса и предложения. Более того различные тенденции в экономике способны влиять на рынок жилья разнонаправлено. К примеру, экономический кризис влечет за собой спад на рынке недвижимости, в то время как нестабильность экономики страны побуждает участников рынка активнее вкладывать деньги в недвижимость. То же можно отнести и к инфляции: с одной стороны, инфляция сдерживает инвестиционную деятельность и влечет за собой удорожание кредитов, с другой стороны – увеличивает спрос на недвижимость в качестве средства сохранения капитала.

Стабильная экономическая ситуация характеризуется ценовой ситуацией, которая определяется уровнем инфляции и приростом ВВП. В годовом исчислении этот показатель, как правило, не превышает показатель 1-3%. По данным ЦБ РФ в 2018 году данный показатель не превышает 4% [33].

На цену недвижимости также влияет развитие кредитования. Для людей со средним и ниже среднего уровнем дохода ипотека является одним из немногочисленных способов приобретения жилья. Об ипотечном кредитовании подробнее поговорим в третьем параграфе данной главы.

Социальные факторы развития рынка недвижимости:

- динамика численности населения;
- образование;
- тенденции изменения социальной структуры;
- уровень преступности;

К административным факторам относят:

- состояние налогового режима;
- правовые и экономические условия получения прав на застройку или реконструкцию;
- Правовые и экономические условия совершения сделок.

Факторы развития рынка жилья, формирующиеся на региональном уровне, непосредственно влияют на спрос и предложение на рынке жилой недвижимости.

Направление влияние факторов может, как совпадать, так и быть противоположным для спроса и предложения.

На региональном и локальном уровнях важную роль играет окружающая среда. Под окружающей средой подразумеваются развитие инфраструктуры, транспортные сети и состояние экологии.

Наиболее приближенный к объекту недвижимости уровень анализа рынка – локальный. На локальном уровне – уровне непосредственного окружения объекта – региональные тенденции развития определяются в зависимости от местоположения объекта недвижимости.

Локальному рынку недвижимости присущи циклы деловой активности, это означает, что для исследования развития рынка жилья на данном уровне необходимо использование таких характеристик как этап развития, стабилизации и спада [9, с. 70].

Спрос, превышающий предложение, рост цен, увеличение объемов строительства – это показатели, указывающие на то, что рынок находится на стадии развития.

Вслед за этапом развития следует этап стабилизации. На данном этапе активно строится новая недвижимость, и устанавливается баланс между спросом и предложением.

Когда этот баланс нарушается и предложение превышает спрос, наступает стадия спада. Ее характеристики: снижение цен и рентабельности инвестиций в недвижимость, что влечет за собой отвод капитала из сферы недвижимости и снижение предложения.

Анализ непосредственного окружения объекта позволит определить наиболее рациональный вариант использования недвижимости в ее окружении. Также необходимо провести анализ местоположения, занимаемого объектом, оценить район по отношению ко всему региону, определить тенденции развития экономики, учесть недостатки и преимущества данного района.

Экономика России имеет свои особенности, влияющие на рынок жилья:

1. Зависимость экономики от сырьевого рынка.

Дисбаланс экономики, когда 1% населения занят в отраслях, приносящих 25% ВВП, приводит к тому, что даже незначительные колебания цен на энергоносители существенно влияют на экономическую ситуацию. Падение цен на нефть неизбежно вызывает на рынке недвижимости негативные явления.

2. Двухвалютность.

Цены на квартиры могут рассчитываться в рублях и долларах. В результате их общий уровень зависит от курсовых колебаний.

Например, если цены повышаются в рублях, компенсируя девальвацию национальной валюты, и одновременно понижаются в долларах вследствие снижения спроса.

3. Негативные ожидания.

Россияне традиционно не доверяют правительству, поэтому предпочитают инвестиции в недвижимость вложениям в бизнес или даже банковским депозитам. Здесь гораздо ниже риск потерять деньги и гораздо выше вероятность получить при перепродаже или сдаче в аренду. В результате рынок недвижимости не испытывает драматических спадов даже в кризисные времена.

4. Высокий уровень латентного спроса.

Это связано как с традиционным «квартирным вопросом», так и с физическим и моральным устареванием квартир в домах советского времени. Согласно исследованиям, поменять жилье хотели бы до 70% россиян. Очевидно, что с таким уровнем спроса рынок в долгосрочной перспективе обречен на рост [53, с. 57].

Также, в настоящее время к факторам, негативно влияющим на российский рынок недвижимости, можно отнести:

- политическую и экономическую нестабильность;
- падение цен на нефть;
- девальвация рубля;
- снижение платежеспособности населения;
- формирование отложенного спроса;
- пессимистические ожидания участников рынка.

Факторы, положительно влияющие на рынок жилья:

- повышенный спрос на недвижимость как средство сохранения капитала;
- снижение долларовых цен (для тех, кто имеет валютные накопления);
- позитивные сигналы от правительства (снижение ставки ЦБ, возможность государственного субсидирования ипотечных программ).

Основной вектор развития в стране определяется государством, т.е. на национальном уровне. Именно от государственной политики зависит

состояние экономики, глубина кризисных явлений. Однако, также важно учитывать и влияние непосредственного окружения на объект исследования, который, входя на рынок, становится его частью.

По этой причине, существенным моментом является тщательное изучение непосредственного окружения и его оценка, т. к. от результат оценочной и исследовательской деятельности повлияет на ценность нового объекта недвижимости и уже существующих на рынке.

Поскольку рынок недвижимости относится к ресурсному рынку, то на него воздействуют все те же факторы, которые характерны для рынка ресурсов. Это не только спрос, предложение, конкуренция, уровень общественно-необходимых затрат труда, среднеотраслевой уровень рентабельности, состояние финансовой сферы, уровень вмешательства государства в условия функционирования данного рынка, характерные для существования рыночного механизма ценообразования. В соответствии со своим определением рыночная стоимость объекта недвижимости зависит от тех факторов, которые определяют среднюю или более вероятную цену его продажи на рынке при нормальных условиях сделки [7, с. 527].

Для оценки влияния основных факторов рынка недвижимости и разработки прогноза по среднегодовым данным был проведен корреляционно-регрессионный анализ за период с 2009 по 2017 год и получены коэффициенты корреляции, определяющие тесноту связи между переменными.

Были взяты такие показатели как:

1. Количество ДДУ – у1.
2. Число построенных квартир Тюменской области – у2.
3. Стоимость 1 кв. м. в новостройках – у3.
4. Заработная плата в Тюменской области – у4.
5. Заработная плата в ЯНАО – у5.
6. Заработная плата в ХМАО – у6.
7. % ипотечного кредита – у7.

8. Количество ипотечных кредитов – у8.

9. Курс доллара к рублю – у9.

Ниже приведем корреляционную матрицу факторов (показателей) наиболее влияющие на рынок жилой недвижимости таблице 2.1.

Таблица 2.1

Корреляционная матрица факторов влияющих на рынок жилья

	у1	у2	у3	у4	у5	у6	у7	у8	у9
Количество ДДУ	1,00	0,91	0,95	0,90	0,87	0,90	-0,37	0,88	1,00
Число построенных квартир ед.	0,91	1,00	0,93	0,99	0,98	0,99	-0,55	0,90	0,91
Стоимость 1 кв. метра	0,85	0,93	1,00	0,91	0,88	0,91	-0,26	0,80	0,95
ЗП Тюменской области	0,86	0,99	0,91	1,00	1,00	1,00	-0,61	0,94	0,90
ЗП ЯНАО	0,87	0,98	0,88	1,00	1,00	1,00	-0,64	0,93	0,87
ЗП ХМАО	0,90	0,99	0,91	1,00	1,00	1,00	-0,62	0,94	0,90
% кредита	-0,37	-0,55	-0,26	-0,61	-0,64	-0,62	1,00	-0,74	-0,37
Кол. кредитов	0,88	0,90	0,80	0,94	0,93	0,94	-0,74	1,00	0,88
Курс \$	0,76	0,85	0,88	0,80	0,81	0,80	-0,14	0,57	0,76

Источник: составлено автором на основе данных статистики

На стоимость жилья за 1 кв. м. наиболее всего влияет курс \$ – 0,95; число построенных квартир – 0,93 и заработная плата в Тюменской области и ХМАО – 0,91. Риск снижения заработной платы, напрямую повлияет на стоимость жилья в новостройках за 1 кв.м. Стоит отметить, тот факт, что уровень заработной платы в ХМАО и ЯНАО выше, чем Тюменской области, поэтому стоимость за 1 кв. м. не может снижаться существенно, так как тогда платёжеспособный спрос превысит предложение.

Количество выданных ипотечных кредитов зависит от заработной платы в регионе – 0,94 и числа построенных квартир в Тюменской области – 0,90. Так же высокая корреляция с заключенными договорами долевого

участия – 0,88. Процент кредита так же влияет на количество выданных ипотечных кредитов, коэффициент корреляции – минус 0,74. Это означает, что чем ниже % ипотечного кредита, тем больше количество кредитов выдается.

На рисунке 2.1 можно увидеть взаимосвязь основных факторов влияющих на рынок жилья по годам. На графике можно проследить одинаковую тенденцию выбранных показателей.

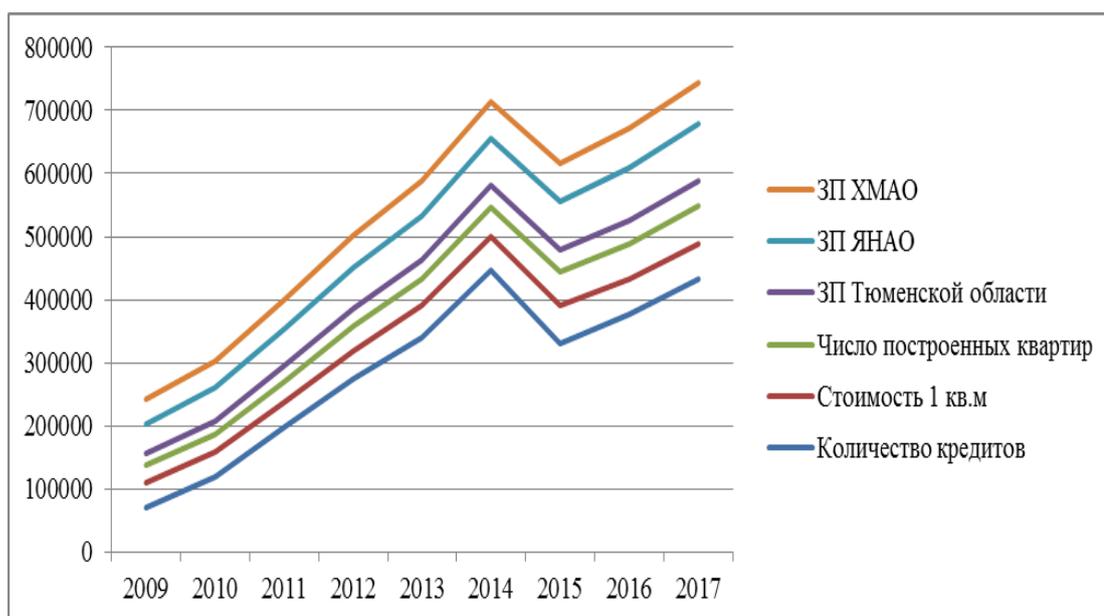


Рисунок 2.1 – Факторы влияющие на рынок жилищного кредитования

Источник: составлено автором на основе данных статистики

Изменение какого-либо из представленных факторов приведет к изменению другого. Поэтому нами был проанализирован период, когда стоимость квартиры за 1 кв.м. изменялась, под воздействием роста заработной платы, ростом заключенных договоров долевого строительства и изменением ключевой ставки. Если уровень заработной платы изменяется с изменениями цен на товары и услуги, то количество сделок по долевого строительству и количество выданных кредитов зависят от политики государственных структур. В следующих двух параграфах необходимо выяснить, что послужило подъемом для рынка жилищного строительства в России и в частности Тюменской области.

2.2. Нормативно – правовая база функционирования и развития рынка жилой недвижимости

В сфере недвижимости законодательство представляет собой совокупность нормативно-правовых актов, посредством которых государственные органы устанавливают, изменяют или отменяют соответствующие правовые нормы.

Конституция РФ является правовой основой развития всего российского законодательства и имеет высшую силу [18]. Все законы и правовые акты, которые принимаются в стране, не должны ей противоречить. В Конституции РФ решаются вопросы компетенции РФ и ее субъектов по гражданскому, земельному и жилищному законодательству.

Источниками права в области недвижимости являются три основные группы:

- федеральные законы в сфере недвижимости;
- законы и правовые акты субъектов РФ;
- местные нормативно правовые акты.

Жилищный кодекс РФ является основополагающим правовым актом, на который опирается все жилищное законодательство [15]. Данный акт разъясняет правовое взаимодействие владельцев квартир, продавцов, покупателей, арендодателей и арендаторов. На его базе создана вся нормативно-правовая система РФ, регулирующая вопросы в этой сфере деятельности. От центральных органов власти и субъектов местного самоуправления до рядовых граждан – владельцев квартир.

Особое место в российском законодательстве занимает Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» от 30.12.2004 № 214–ФЗ, который касается деятельности застройщиков и диктует права и обязанности дольщиков.

Инвестирование в строительство жилья, является востребованным в экономическом отношении. Но данное направление слабо регулировалось

разрозненными нормативно-правовыми актами. В Закон № 214–ФЗ неоднократно вносились изменения и дополнения. С 1 января 2017 года в данный закон вступили в силу новые изменения. Больше всего изменений были направлены на застройщиков, но так же в данном законе есть изменения касающиеся дольщиков. Для удобства понимания разделим изменения на несколько частей. Начнем с изменений, которые касаются застройщиков.

Изменились требования к застройщику:

1. Пока застройщик не ввел объект, в его отношении не проводятся процедуры ликвидации юридического лица.

2. Деятельность застройщика не приостановлена вступившим в силу решением суда.

3. Застройщик не должен быть внесен в реестр недобросовестных поставщиков в соответствии с ФЗ № 223–ФЗ «О закупках товаров, услуг отдельными видами юридических лиц».

4. Размер существующей у застройщика недоимки по налогам в бюджеты РФ за прошедший календарный год не превышает 25% балансовой стоимости активов.

5. У главного бухгалтера и генерального директора отсутствует неснятая судимость за преступления в сфере экономики. К ним не применялось наказание в виде лишения права заниматься деятельностью в сфере строительства [62].

Данные изменения не позволят застройщику даже направить проектную декларацию в уполномоченный орган, так как в любом случае организация получит отказ.

Изменения коснулись минимального размера уставного капитала застройщика. По ст. 66.2 ГК РФ уставный капитал определяет размер имущества юридического лица, гарантирующего интересы его кредиторов. До изменения закона застройщиком мог быть любое ООО уставный капитал которого составляет 10 тысяч рублей. Такой маленький размер не мог

обеспечить интересы дольщиков, если произойдет банкротство организации и дальнейшая ее ликвидация. Поэтому было принято решение определять размер уставного капитала по скользящей шкале, которая зависит от площади. В таблице 2.2 представлен размер уставного капитала в зависимости от площади объектов долевого строительства.

Таблица 2.2

Зависимость уставного капитала от площади застройки

Минимальный размер уставного капитала (руб.)	Максимальная площадь всех объектов долевого строительства застройщика (кв.м)
2 500 000	1 500
4 000 000	2 500
10 000 000	10 000
40 000 000	25 000
80 000 000	50 000
150 000 000	100 000
400 000 000	250 000
800 000 000	500 000
1 500 000 000	от 500 000

Источник: составлено автором на основе [62]

Если уставный капитал застройщика не соответствует установленному размеру, то в ст. 15 говорится, что застройщик может заключить договор с поручителем.

Правила, что весь уставный капитал застройщика обязан быть оплачен деньгами, законодатель не ввел. Это говорит о том, что часть уставного капитала может быть оплачена имуществом, которое принадлежит застройщику. Это является негативным моментом, так как имущество имеет свойство утрачивать свою ценность.

Так же законодатель расширил перечень предоставляемой информации застройщиком. Теперь на официальном сайте компании застройщик обязан размещать публикации: разрешение на строительство; заключение экспертизы ПД; документы, подтверждающие права застройщика на

земельный участок; договор поручительства; фотографии хода строительства. Также на сайте должен быть представлен договор долевого участия, чтобы граждане могли ознакомиться с ним до заключения договора и заключение Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ о соответствии застройщика новым требованиям. Изменения коснулись ДДУ, теперь при заключении договора с дольщиком застройщик обязан указать, на каком этаже находится квартира, ее площадь, состав элементов отделки и систем инженерно-технического обеспечения. Такие нововведения способствуют открытости и прозрачности строительства и повышают обязательства застройщика перед дольщиками.

В ст. 7 Закона № 214–ФЗ ввели ответственность за нарушения сроков устранения недостатков строительства. Раньше возникали большие сложности о размере ответственности за просрочку. Теперь за каждый день просрочки начисляется 1% от стоимости расходов. Но отрицательным является тот факт, что срок, за который необходимо устранить недостатки застройщику устанавливает сам застройщик, прописывая его в ДДУ, однако, законодатель говорит о разумном сроке устранения недостатков.

Серьезным изменением в законодательстве стало расторжение ДДУ со стороны дольщика, прописанные в ст. 9. Раньше застройщик мог изменять площадь квартиры и в ДДУ, зачастую изменение квартиры на 10% являлось не существенным основанием для расторжения договора. Теперь по новому закону указан четкий размер существенности – 5% от заявленной в договоре площади.

Еще одним серьезным нововведением стало введение счетов эскроу. В ст. 15.4. прописаны особенности привлечения застройщиком таких денежных средств. Смысл заключается в том, что дольщик вносит капитал за квартиру не на счет застройщика, а на счет банка и застройщик не может воспользоваться средствами пока не будет введено здание в эксплуатацию. Если же застройщик по какой-либо причине не введен здание в эксплуатацию, то банк вернет денежные средства дольщику. Оценить такое

нововведение очень сложно, так как с одной стороны дольщик находится в безопасности, а с другой стороны застройщик привлекает денежные средства у населения в надежде на то, что он будет использовать их денежные средства для постройки объекта.

В статью 18 ФЗ ввели новые ограничения для застройщика. Теперь денежные средства дольщика не могут перебрасываться с объекта на объект. Раньше дольщик мог использовать их по своему усмотрению и достраивать объекты, которые ему необходимо сдать. С 1 января 2017 года застройщик обязан отдельно вести финансовую документацию по каждому строящемуся объекту. Поэтому повышается персональная ответственность генеральный директор и главный бухгалтер. Напомним, что ранее денежные средства могли с одного объекта уходить на другой, тем самым отодвигая день ввода объекта в эксплуатацию, что вызывало большое количество недовольных дольщиков.

Одним из самых важных нововведений закона является создание компенсационного фонда. Данный фонд создали в целях защиты прав и интересов дольщиков. Теперь созданный фонд возложит финансовую ответственность за неудачи застройщика на коллег по бизнесу.

Таким образом, можно сделать вывод, что законодатель учел недостатки прошлого закона и усилил ответственность застройщика перед участниками долевого строительства.

Что касается изменений в законе, которые коснулись дольщиков, так это запрет на односторонний отказ от ДДУ. Это значит, что если застройщик исполняет все обязательства надлежащим образом, то дольщик не может расторгнуть договор, а значит и забрать денежные средства, которые он вложил в стройку. Следовательно, дольщик будет участником строительства вплоть до сдачи объекта. Такое нововведение является положительным и справедливым, так как при увеличении обязательств застройщика, логично было увеличить и обязательства дольщиков. Так как в судебной практике, существует немало случаев, когда дольщики без причин забирали денежные

средства из строящихся объектов, тем самым подрывали бюджет предприятия.

Таким образом, нововведения, которые были внесены в закон, можно оценивать как положительные. Увеличение обоюдной ответственности застройщиков и дольщиков является важным этапом дальнейшего сотрудничества. Но данному закону есть куда развиваться. Например, уставный капитал, может быть не обеспечен полностью денежными средствами, в уставный капитал входит имущество застройщика. Значит, гарантировать интересы дольщиков такой уставный капитал может лишь условно. Поэтому изменение минимального размера уставного капитала, только сделает рынок строительства более крупным. Мелкие фирмы уйдут с рынка строительства, что является негативным фактором, так как уменьшится участие мелких компаний, а значит сокращение рабочих мест и уменьшение налоговых поступлений в бюджеты страны.

Еще одним уходом от закона являются договоры предварительной купли-продажи. Если заключить такой договор, то нововведения на него не будет распространяться. Но это уже зависит от дольщиков, будут ли они следить за нюансами законодательства. В любом случае новый закон задел многие насущные проблемы.

Чтобы проанализировать насколько изменения в законодательстве были успешны, мы проанализировали общее количество зарегистрированных договоров участия в долевом строительстве в России, УФО и в Тюменской области. Посмотреть динамику можно в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Количество зарегистрированных договоров долевого участия

	2016	1 кв. 2017	2017	1 кв. 2018
Россия	669473	146123	701810	162 504
УФО	35869	6739	46243	10202
Тюменская область	8687	1627	10075	3452

Источник: составлено автором на основе [32]

Для наглядности данные таблицы представим в виде рисунка 2.1.



Рисунок 2.1 – зарегистрированные договоры долевого участия, шт.

Источник: составлено автором на основе [32]

Таким образом, количество заключенных договоров по России, УФО и Тюменской области увеличилось. Если смотреть на 1 квартал 2017 и 2018 годов, то видно, что в УФО количество договоров увеличилось на 3463, а в Тюменской области на 1825. Следовательно, можно ожидать, что количество сделок долевого строительства в 2018 году превысит показатели 2017 года.

Поэтому можно сделать вывод, что измененный ФЗ № 214 оживил долевое строительство в России и в частности в Тюменской области.

Еще одним нововведением в области права стало внесение изменений в ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства». Главной особенностью его стало упразднение термина – «жилье эконом класса». На его смену пришло «жилье стандарт класса». По мнению экспертов, жилье эконом класса для людей ассоциировалось как жилье недорогое, плохого качества. Данное изменение носит, скорее, косметический характер. Ведь никаких количественных или качественных изменений он не внес. Однако, теперь критерии к стандартному жилью будет устанавливать Министерство строительства. В любом случае, это положительная тенденция с точки зрения психологии людей. Так как, если жилье имеет стандарт, значит, оно должно соответствовать всем необходимым критериям и нормам.

Таким образом, можно сделать вывод, что за последние два года государство пытается через законодательные рычаги защитить граждан от недобросовестных застройщиков, тем самым развить рынок жилой недвижимости.

2.3. Жилищное ипотечное кредитование как основной инструмент приобретения жилья

Ипотечное кредитование является неотъемлемой частью любой экономики государства. Приобретения жилья с помощью заемных средств для России, зачастую является единственным решением жилищного вопроса.

Ипотечное кредитование дает возможность купить квартиру гражданам России, которые не могут на нее накопить, ведь основным источником доходов является заработная плата. Только лишь откладывая небольшую сумму с зарплаты, вряд ли удастся скопить на нужную сумму. Поэтому правительство пытается повысить доступность жилья за счет ипотечного кредитования. Предполагается создание таких условий, при которых большинство населения сможет воспользоваться ипотекой.

Ипотечные кредиты будут доступны, если уровень заработной платы будет повышаться. Так как если доходов большинства граждан будет достаточно для осуществления безболезненных выплат по кредиту, то и количество выданных кредитов будет расти. Таким образом, ипотечные кредиты больше доступны, если ежемесячные выплаты по ним будут меньше. Минимизация выплат достигается за счет снижения процентной ставки, уменьшения суммы кредита и увеличения его срока.

В 2017 году сократилось число банков, которые выдавали ипотечные жилищные кредиты. Число кредитных организаций составляет 561, из них число первичного рынка ипотечного кредитования на 01.01.2018 составило 410 участников [33].

На рисунке 2.2 можно посмотреть динамику выданных ипотечных кредитов в Тюменской области.

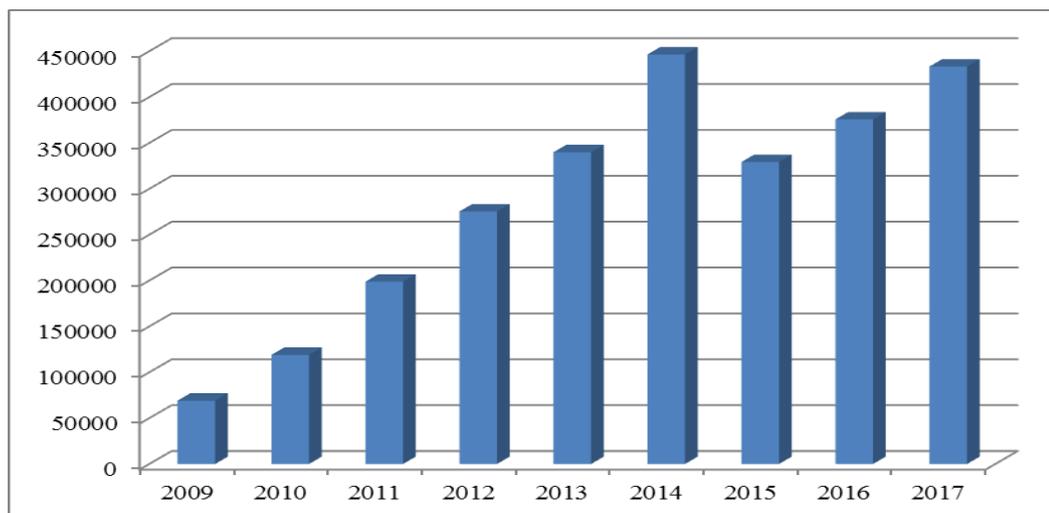


Рисунок 2.2 – Количество выданных ИЖК в Тюменской области, шт.

Источник: составлено автором на основе [33]

На рисунке 2.2 можно увидеть, что количество выданных кредитов 2014 года примерно соответствует уровню 2017 года. Напомним, что тогда ключевая ставка с 3 февраля 2014 года по 3 марта 2014 составляла рекордные 5,5%. Затем она повышалась до декабря 2014 года, а с февраля 2015 достигла своего максимума – 17%. Поэтому в 2015 году наблюдается спад выданных ипотечных кредитов.

Наибольший объем предоставляемых жилищных ипотечных кредитов в России приходится на заемщиков Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Тюменской области. Их доля составляет 31,9% от общего объема всех выданных кредитов в Российской Федерации. К тому же средний размер кредита в данных регионах выше среднего по России он составляет в данных регионах 2,94 млн. руб., тогда как в России 1,87 млн. руб. [33].

Этому есть свое объяснение – в данных регионах наиболее высокая заработная плата в России, поэтому и количество выданных кредитов выше, чем в других регионах.

Проанализируем отдельные показатели, характеризующие деятельность кредитных организаций на рынке ипотечного жилищного кредитования таблица 2.3.

Таблица 2.3

Отдельные показатели, характеризующие деятельность кредитных организаций на рынке ипотечного жилищного кредитования

Наименование показателя	01.10. 2015	01.10. 2016	01.10. 2017	Изменения, в %	
				2015/ 2017	2016/ 2017
Количество кредитных организаций, предоставивших ипотечные жилищные кредиты, в ед.	568	492	418	73,6	84,6
Количество ипотечных жилищных кредитов, предоставленных физическим лицам-резидентам, в ед.	461260	602581	700643	151,9	116,3
Объем ипотечных жилищных кредитов, предоставленных физическим лицам-резидентам, в млн. руб.	762028	1027383	1285259	168,7	125,1
Средневзвешенная ставка					
В рублях	13,68	12,71	11,10	81,1	87,3
В иностранной валюте	10,01	8,32	7,31	73	87,9

Источник: составлено автором на основе [26], [33]

Наблюдается значительное снижение процентных ставок по предоставленным ИЖК в рублях и иностранной валюте. Количество кредитных организаций сокращается, но при этом количество предоставленных кредитов продолжает расти. В своем отчете ЦБ отмечает, что пик ипотечного жилищного кредитования пришелся на декабрь 2017 года

Эксперты ЦБ отмечают, что «третий год подряд продолжается рост объемов досрочного погашения ИЖК. По итогам 2017 года объем составил 846,9 млрд. рублей, больше чем на треть, превысив показатель 2016 года» [33].

Также ими было отмечено, что «рынок рефинансирования ИЖК кредитными организациями продолжает восстановление после снижения в 2015 году» [33].

Для наглядности продемонстрируем динамику объема ипотечного рынка за последний период времени на рисунке 2.3.

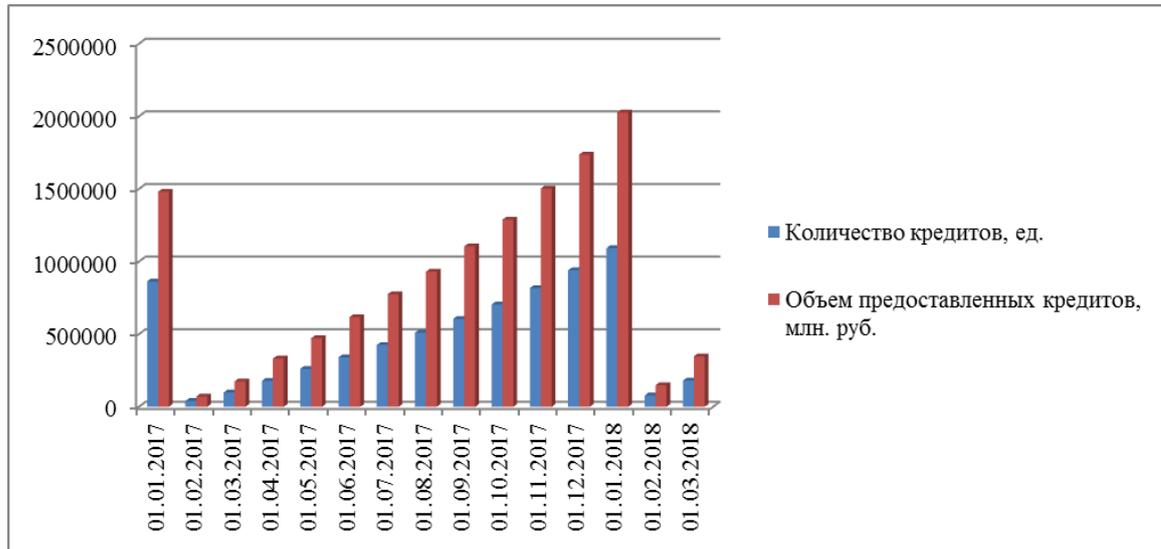


Рисунок 2.3 – Объем ипотечного рынка РФ в 2017–2018 гг.

Источник: составлено автором на основе [12], [33]

На диаграмме можно пронаблюдать устойчивый рост объемов выданных кредитов (показатели были рассчитаны нарастающим итогом). Средневзвешенная процентная ставка продолжает снижаться, в декабре 2017 года она достигла рекордного значения 9,79%. В декабре 2016 года она равнялась 11,54% [33].

Увеличился срок ипотечного жилищного кредитования. Средневзвешенный срок кредитов предоставляемых в рублях стал равняться 187 месяцам – максимум за последние 7 лет. А срочность кредитов в иностранной валюте стала снижаться с 40 месяцев до 38 [26].

Причиной уменьшения средневзвешенной ставки стало снижение ключевой ставки Банком России. Проследим, как изменялась ключевая ставка за последний период времени таблица 2.4.

Таблица 2.4

Изменение ставки рефинансирования

Период	Ставка рефинансирования, %
01.01.2016-13.06.2016	11,00
14.06.2016-18.09.2016	10,50

Продолжение таблицы 2.4

Период	Ставка рефинансирования, %
19.09.2016-26.03.2017	10,00
27.03.2017-01.05.2017	9,75
02.05.2017-18.06.2017	9,25
19.06.2017-17.09.2017	9,00
18.09.2017-29.10.2017	8,50
30.10.2017-17.12.2017	8,25
18.12.2017-11.02.2018	7,75
12.02.2018-25.03.2018	7,50
26.03.2018-27.07.2018	7,25

Источник: составлено автором на основе [33]

Ключевая ставка является нижней границей процентной ставки, по которой Банк России выдает коммерческим банкам кредиты и в это же время, это верхняя граница ставки, по которой ЦБ РФ может принимать от коммерческих банков средства на депозиты.

Снижение ключевой ставки делает кредиты более дешевыми, а это значит, количество выданных кредитов будет расти, так как в настоящее время брать кредиты это один из самых лучших моментов для граждан России. Следовательно, рост выданных кредитов способствуют повышению экономической активности населения, и, значит, подхлестнет экономический рост.

Самым плохим периодом для кредитов в современной России был период с 16 декабря 2014 по 1 февраля 2015 года. Тогда ключевая ставка взлетела с 10,5% до 17%. Это было связано с тем, что необходимо было сдерживать инфляцию. Поэтому в условиях финансового кризиса, когда курс рубля падал, была необходимость повышения ключевой ставки ЦБ. Коммерческие банки брали кредиты в ЦБ и покупали иностранную валюту, при этом она продолжала повышаться, следовательно, банки, таким образом, зарабатывали.

Банк России всегда утверждает, что повышение ключевой ставки – это временная необходимая мера. Главной целью, которой является невысокие показатели инфляции. Поэтому если уровень инфляции будет снижаться, то Банк России принимает решение о снижении ключевой ставки.

Также немаловажным фактором развития ипотечного кредитования стал указ Президента РФ В. В. Путина [60].

В постановлении Правительства РФ от 30 декабря 2017 года № 1711 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и акционерному обществу «Агентство ипотечного жилищного кредитования» [26].

Новая льготная ипотека заключается в том, что государство будет помогать молодым семьям, выплачивать ипотечный кредит. «Если молодая семья со вторым или третьим ребенком приобретает кредит, а ставка рефинансирования будет равняться 10,5%, то государство будет выплачивать 4,5%, а семья будет платить не более 6% годовых» – заявил В. В. Путин.

Самыми важными условиями 6% является то, что распространяется данный процент только на квартиры первичного рынка жилья и выдается кредит при рождении 2 или 3 ребенка в срок от 01.01.2018-31.12.2022. Сама же программа рассчитана на такой же срок, а сумма, которая была выделена, составляет 600 млрд. рублей. Пока сложно судить об эффективности данной программы, так как пока отсутствует информация в открытых источниках.

Однозначно можно сказать, что рынок ипотечного кредитования за 2017 год показал рекордный рост выданных кредитов на фоне снижения процентных ставок. Объем выданных кредитов увеличился за год на 37,2% и достиг 2 трлн. рублей. Ожидается в 2018 году поставить новые рекорды по ипотечному кредитованию. Все зависит от того, будет ли продлена ключевая ставка. Заседание ЦБ должно пройти 27.07.2018 года. В любом случае, если ключевая ставка не будет повышена, как это было в феврале 2015 года, то количество выданных кредитов будет расти.

ГЛАВА 3. ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

3.1. Анализ рынка жилой недвижимости в Тюменской области

Увеличение объемов жилищного строительства – одна из основных задач, которая решается в Тюменской области для достижения формирования рынка доступного жилья и обеспечение комфортных условий проживания жителям области.

Тюменская область является одним из успешно развивающихся регионов в РФ. Так Тюменская область в 2018 году возглавила национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ, опередив в тройке лидеров Москву и Республику Татарстан [27].

На рисунке 3.1 можно пронаблюдать, что год от года численность населения, как Тюменской области, так и города Тюмень продолжает неуклонно расти.

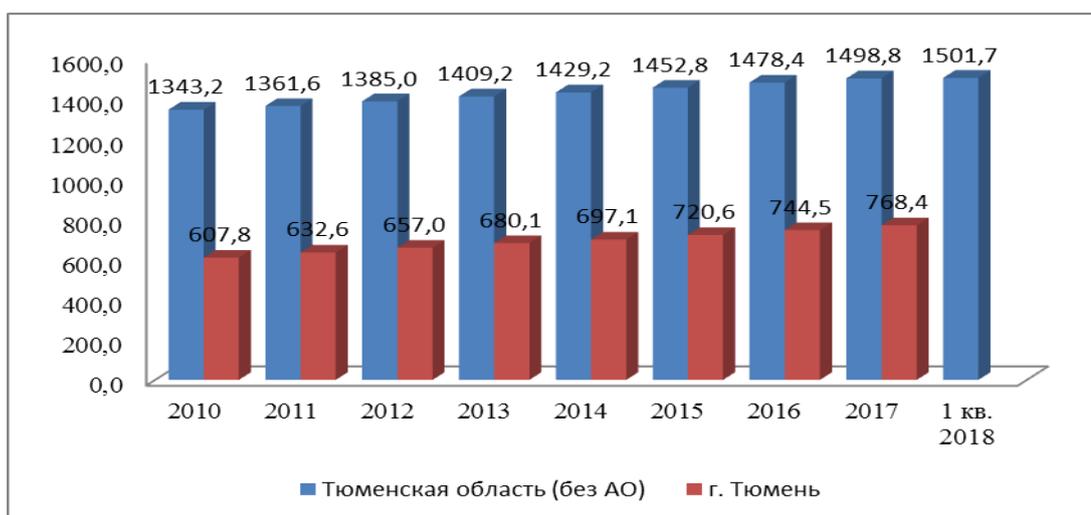


Рисунок 3.1 – Динамика численности населения, тыс. чел.

Источник: составлено автором на основе [31]

Рост населения осуществляется благодаря положительному естественному приросту и миграционному приросту. Тюменская область и

город Тюмень являются привлекательным местом для притока трудовых ресурсов. Миграционный прирост предоставлен на рисунке 3.2.

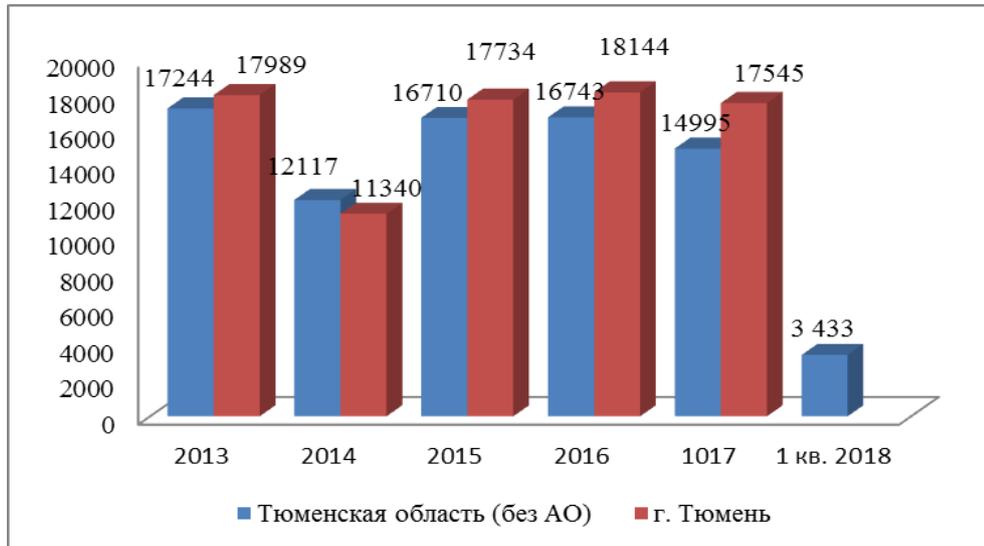


Рисунок 3.2 – Миграционный прирост, чел.

Источник: составлено автором на основе [31]

Растущее население Тюменской области способствует повышению спроса на жилье. В государственной программе Тюменской области «Развитие жилищного строительства» до 2020 года имеется планируемый ввод в действие жилых домов по Тюменской области. По данной программе в Тюменской области должны планомерно увеличиваться объемы ввода жилой недвижимости.

Ссылаясь на данные Тюмстата последних лет на рисунке 3.3 приведем динамику ввода жилья в Тюменской области.



Рисунок 3.3 – Динамика ввода жилья в Тюменской области, тыс. кв. м.

Источник: составлено автором на основе [31]

Сопоставив данные Тюмстата с программой «Развитие жилищного строительства» до 2020, можно сделать вывод о том, что планируемый ввод жилья за 2014, 2015 и 2016 год был выполнен и даже перевыполнен. Однако в 2017 году наблюдается спад и невыполнение планируемого ввода на 93,8 тыс. кв. м. жилья. Пик введенной жилой площади приходится на 2015 год. Это связано с тем, что после отрасли начала восстанавливаться после кризиса.

Еще один основной показатель, который используется на официальном портале органов государственной власти это объем строительно-монтажных работ. Динамика объема строительно-монтажных работ представлена ниже на рисунке 3.4.

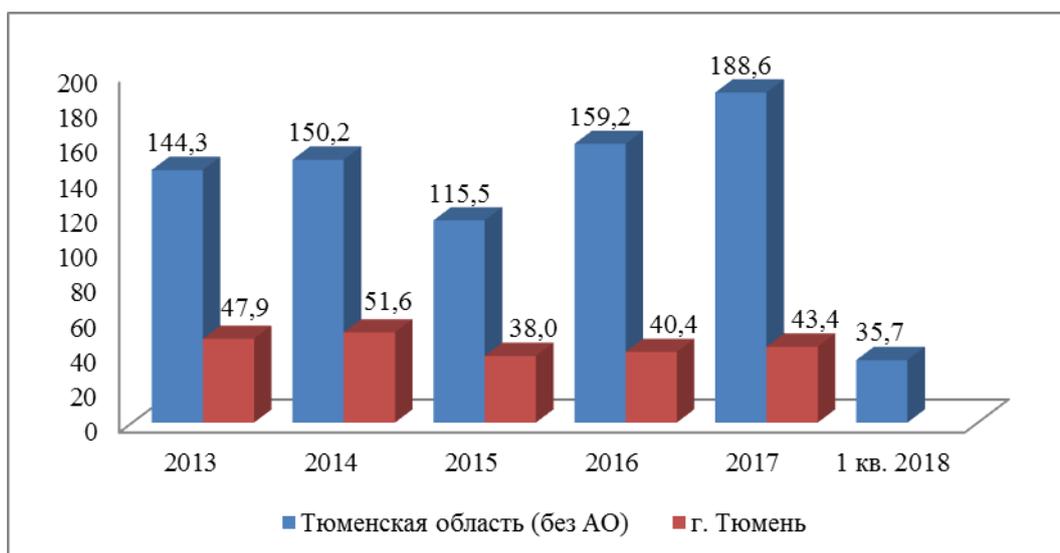


Рисунок 3.4 – Объем строительно-монтажных работ млрд. руб.

Источник: составлено автором на основе [31]

Построив корреляционную модель, между показателями ввод жилья и объемом строительно-монтажных работ мы получили коэффициент корреляции 0,7 – это значит, что связь между данными показателями высокая, однако 2015 год выделяется. В 2015 году произошел резкий скачок ввода жилья, но при этом объем строительно-монтажных работ был на достаточно низком уровне. Генеральный директор федеральной риэлтерской компании «Этажи» Ильдар Хусаинов заявил, что такие рекорды «не нормальны», и такое «больше не повторится» [28].

Дальше проведем анализ структуры спроса и предложения на первичном рынке жилья. Структура предложения на первичном рынке представлена на рисунке 3.5.

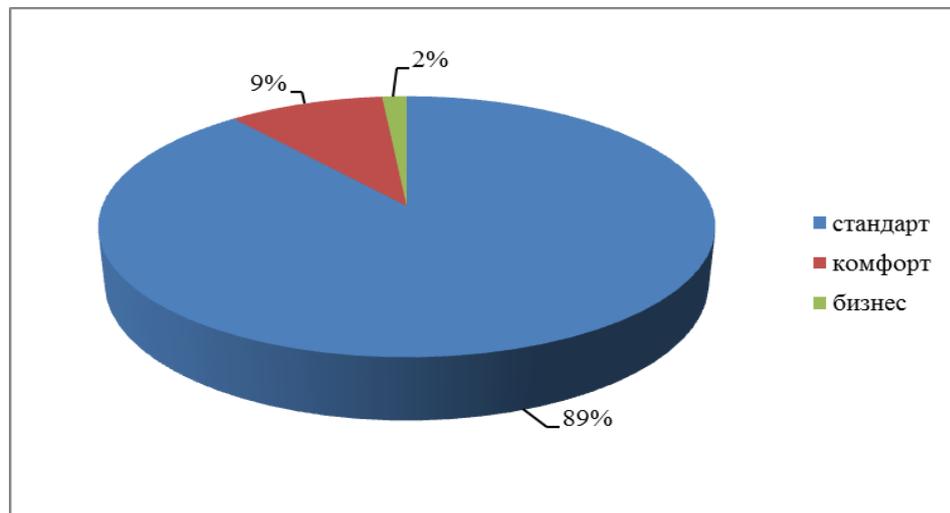


Рисунок 3.5 – Структура предложений на первичном рынке жилья, %

Источник: составлено автором на основе [28]

В приложении 3 представлены параметры классификации жилой недвижимости. Из структуры предложений на первичном рынке видно, что наибольшую долю предложения занимает жилье стандарт класса – 89 % всех квартир. С января 2018 года в ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства» отменено понятие «жилье экономического класса», такое жилье получило название «стандартное» [26]. Теперь устанавливать требования к стандартному жилью будет Минстрой. Смена термина связана с тем, что жилье эконом класса в восприятии людей, ассоциируется с дешевым жильем, а значит и не качественным. В то время как в данном сегменте реализуются достойные внимания проекты.

В структуре предложения на квартиры в зависимости от количества комнат преобладают однокомнатные квартиры – 56%, распределение новостроек по количеству квартир представлено на рисунке 3.6. В первой главе диссертации, мы выявили, что одной из важных проблем, которую необходимо решать – это увеличение ввода многокомнатных квартир. В среднем в России вводится больше однокомнатных квартир, так как они

являются самыми ходовыми на рынке жилья. Однако, целью является увеличение квадратных метров на одного жителя и соответствовать правилу – «комната на человека». Стоит отметить, что распределение новостроек по количеству квартир в Тюменской области имеет положительную тенденцию.

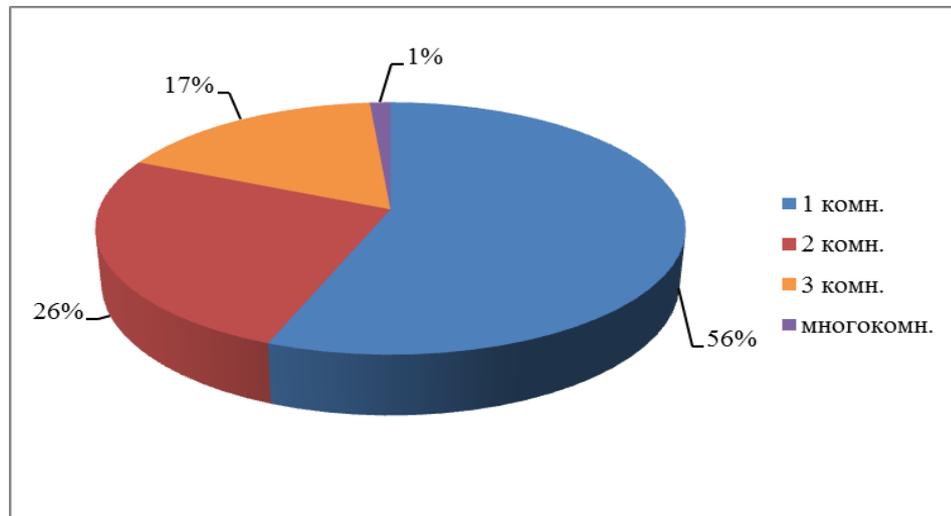


Рисунок 3.6 – Распределение новостроек по количеству квартир, %

Источник: составлено автором на основе [28]

Однокомнатные квартиры остаются самым массовым и ходовым товаром в сегменте новостроек. 44% квартир застройщики в 2017-2018 году стали оставлять на квартиры, количество комнат в которых больше одной. Двухкомнатных квартир на 9% представлено больше, чем трехкомнатных. Многокомнатных квартир предложено лишь 1 % от общего объема квартир.

Еще одним очень важным вопросом является, из какого материала больше строятся дома. Мы уже выяснили, что преобладает в Тюменской области строительство квартир стандарт класса. В разные периоды времени строились дома из разных материалов. На сегодняшний день, можно смело сказать, что строительство с использованием монолитно-каркасных конструкций является самым эффективным материалом для строительства. На рисунке 3.7 видно, что для строительства современных многоэтажных домов все реже используется кирпич и панели. У монолитно-каркасных домов выше эксплуатационные характеристики, поэтому выбор в их пользу вполне обоснован [35].

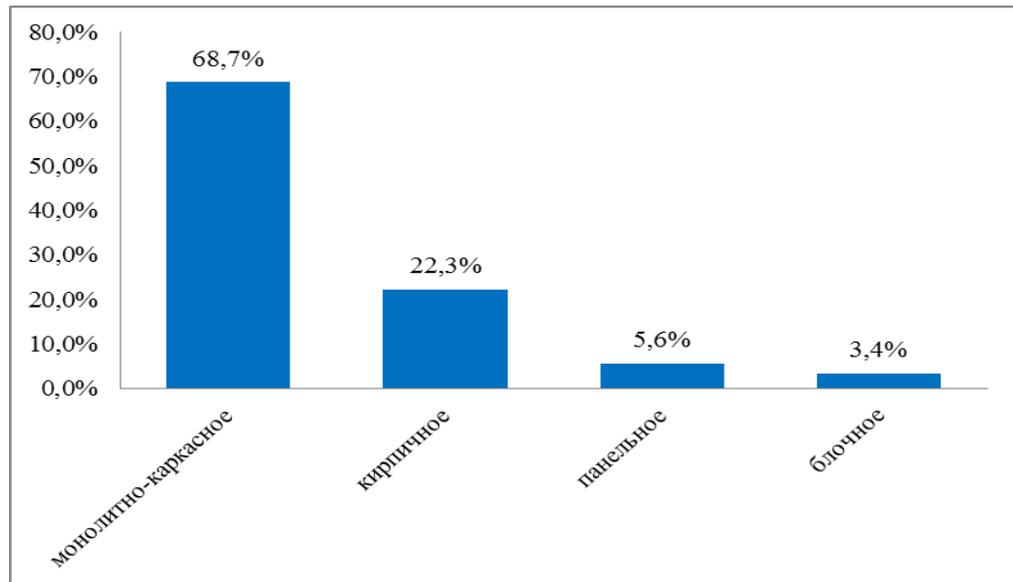


Рисунок 3.7 – Структура предложений в разрезе по типу домостроя, %
 Источник: составлено автором на основе [28]

Из недостатков монолитно-каркасных домов можно выделить, что строительство дома является трудозатратным, чем, если бы строили из кирпича или панелей. Для качественной постройки домов необходима дорогостоящая техника [35].

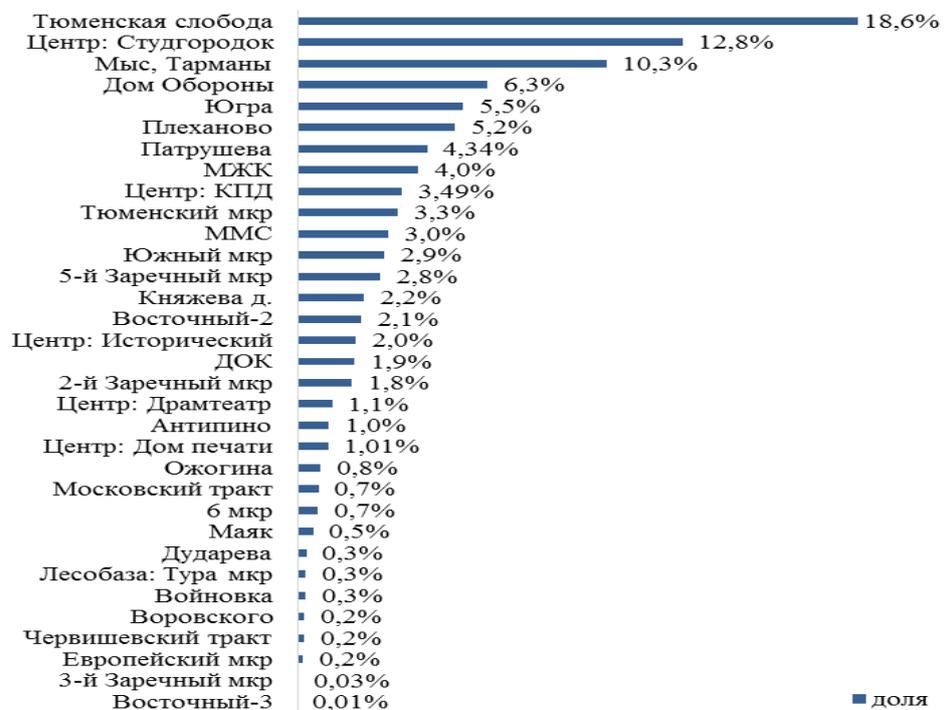


Рисунок 3.8 – Структура предложений на первичном рынке
 г. Тюмени по районам

Источник: составлено автором на основе [28]

Следующим этапом анализа является структура предложения. Для объективного анализа мы будем пользоваться данными по городу Тюмень, так как в первую очередь интерес представляет именно приобретение жилья в южной столице тюменского региона.

На рисунке 3.8 из структуры предложения на первичном рынке можно сделать вывод, что строительство в городе Тюмень направлено больше на территориальное расширение города и создание новых спальных районов. Но так же не забывается и центральные части города: Студгородок, КПД, Исторический, Драмтеатр.

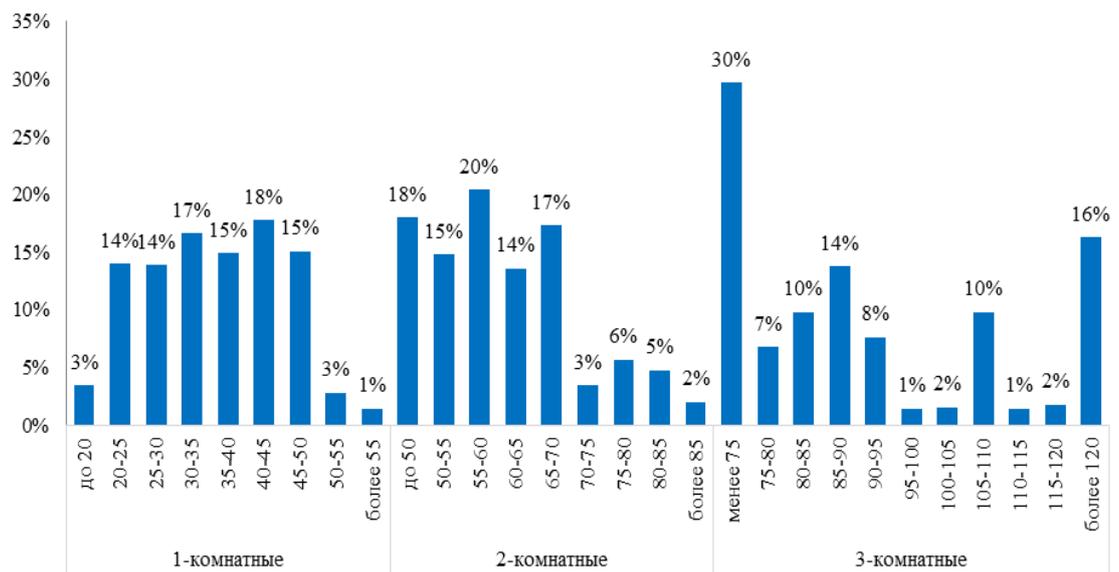


Рисунок 3.9 – Структура предложений по площадям в разрезе размеров квартир, %

Источник: составлено автором на основе [28]

Из рисунка 3.9, структура предложений по площадям, можно сделать следующие выводы: однокомнатные квартиры строятся преимущественно от 20 до 50 кв.м. Двухкомнатные квартиры предлагаются на рынке больше от 50 до 70 кв.м. Большее количество трехкомнатных квартир – 30% имеют размер менее 75 кв.м. Отсюда можно сделать вывод, что квартиры в большинстве случаев строятся до 70 кв.м. По закону если, человек проживает один то ему полного комфорта должно быть положено 33 кв.м. Если же семья состоит из двух человек, то 42 кв.м. [8].

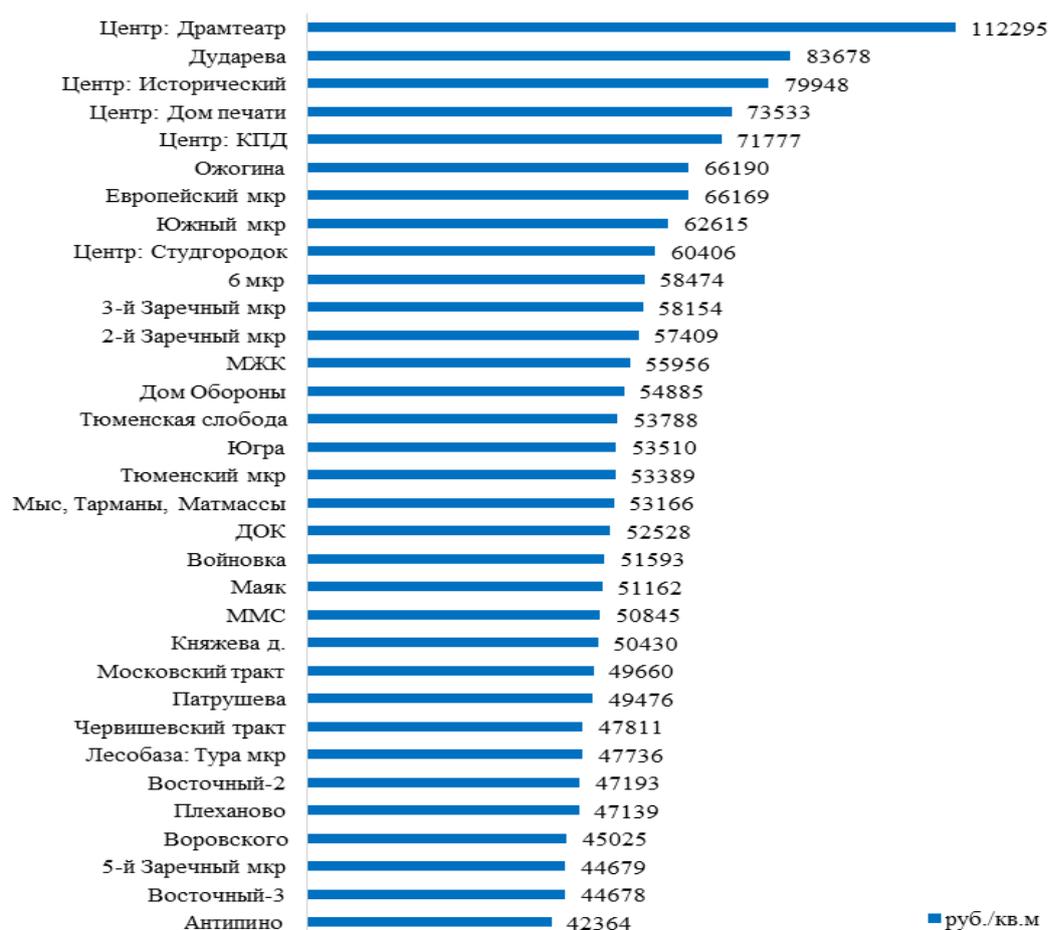


Рисунок 3.10 – Удельная цена предложений новостроек г. Тюмени в разрезе по районам

Источник: составлено автором на основе [28]

Что касается стоимости квартир за один кв.м., представленной на рисунке 3.10, то на первый план выходят районы, которые находятся в центре города или ближе к нему. Самым дорогим районом по удельной цене за 1 кв.м. является Центр: Драмтеатр стоимость равняется 112295 руб./кв.м. Такая разница в стоимости происходит из-за того, что потребители желают находится в центральных районах города. И застройщики стараются строить объекты не стандарт класса, а комфорт и бизнес класса, поэтому стоимость за 1 кв. м. повышается. Самым недорогостоящим является район Антипино – 42364 руб./кв.м. Кажется очевидным, что стоимость квартир за городом должна быть дешевле, однако выделяется район Дударева, стоимость равняется 83678 за 1 кв.м.

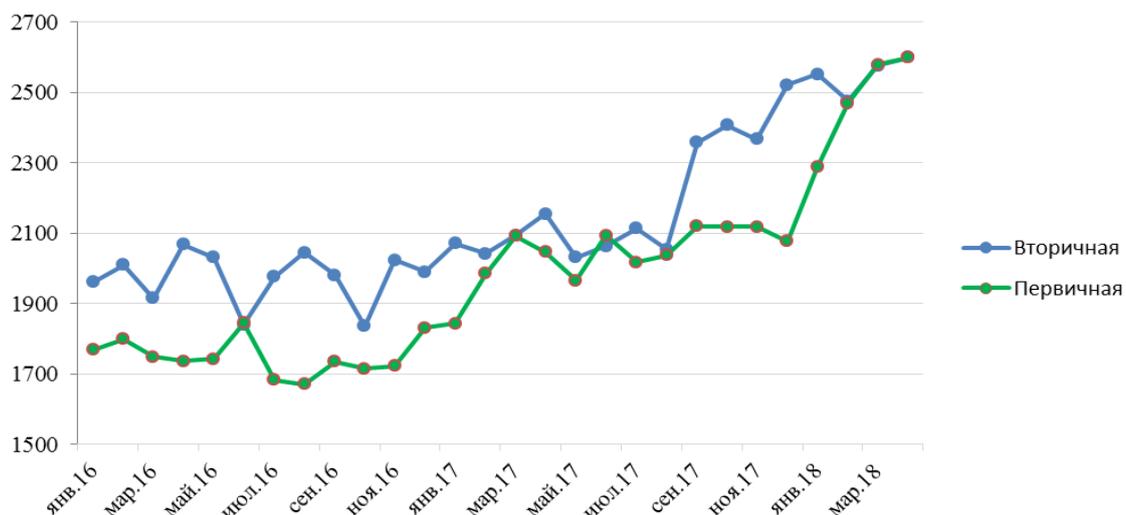


Рисунок 3.11 – Средний размер выдаваемого кредита, тыс. руб.

Источник: составлено автором на основе [28]

На рисунке 3.11 показана динамика среднего размера выдаваемого кредита для приобретения жилой недвижимости. С января 2018 года сумма выдаваемого кредита на первичном рынке Тюмени стала расти и к концу первого квартала 2018 года сравнялась с средней суммой вторичного жилья. Это связано с тем, что стоимость квартир на первичном рынке и вторичном стала выравниваться, так как продажа квартир на вторичном рынке жилья происходит в черте города.

На рисунке 3.12 показана динамика среднего размера торгового оборота.

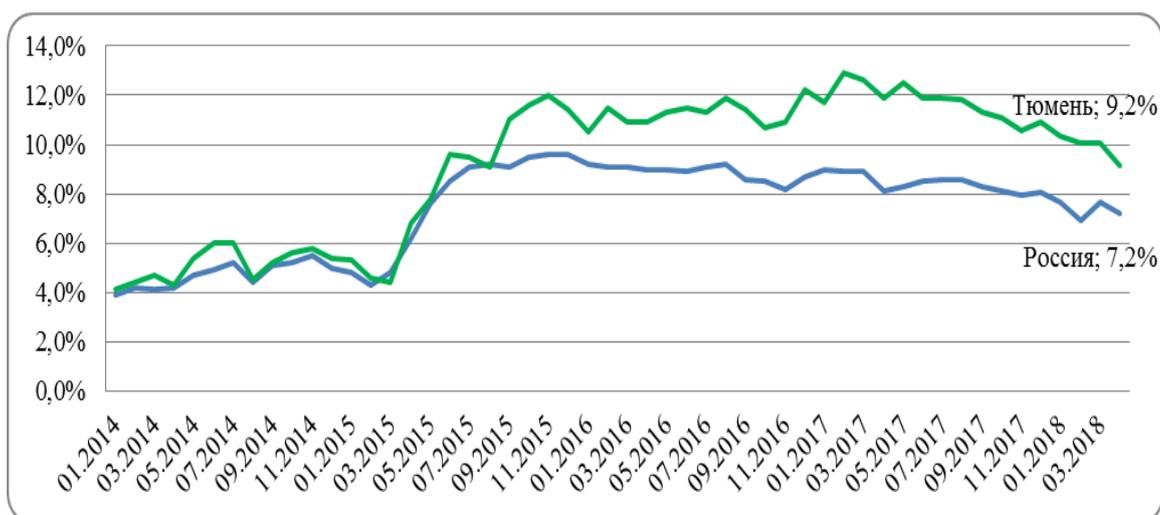


Рисунок 3.12 – Средний размер торгового оборота, %.

Источник: составлено автором на основе [28]

Средний размер торга в данном случае считался как разница между ценой выставления и ценой продажи квартиры. Как видно из графика в Тюмени данный показатель выше, чем по Российской Федерации. Жилая недвижимость в Тюмени продается в среднем дороже на 9,2% за последний год, чем ее начальная предлагаемая стоимость.

Данный показатель рекомендуется использовать правительственным структурам как официальный показатель, отражающий ценовую политику на рынке жилья. Если до 2015 года разница в 4% была не существенной, то после изменений ставки рефинансирования данный показатель поднимался выше 12%.

Целью правительства является сделать жилье доступным, но данный показатель показывает, что стоимость квартир выше инфляции, тем самым снижая возможность приобретения жилья. Средний размер торга в городах Тюменской области можно в приложении 4.

Ниже приведем рейтинг десяти крупнейших строительных компаний, которые обеспечили больше половины от всей первичной недвижимости в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Рейтинг крупнейших застройщиков Тюмени в 2017 году

№	Название компании	Объем ввода жилья	Наименование ЖК
1	ОАО «Тюменская домостроительная компания»	136 192 кв. м	ЖК Ново-Патрушево, ЖК Три богатыря
2	ООО «Брусника-Тюмень»	80 970 кв. м	Квартал Новин, Микрорайон Видный, Микрорайон Европейский.
3	АО «Сибстройсервис»	68 200 кв. м	ЖК Москва, ЖК Олимпия
4	ГК «Снегири»	50 132 кв. м	ЖК Звездный городок
5	ООО «Завод ЖБИ-3»	42 122 кв. м	ЖК Новоантипнский
6	ГК «ТИС»	36 984 кв. м	ЖК Акварель, ЖК Аристократ, ЖК Кристал

Продолжение таблицы 3.1

№	Название компании	Объем ввода жилья	Наименование ЖК
7	ООО «ЭНКО-ГРУПП»	17 582 кв. м	ЖК Вертикаль, ЖК Луч, ЖК Шоколад, Микрорайон Преображенский
8	ООО «Клевер Парк»	17 315 кв. м	ЖК Клевер Парк
9	АО «Партнер-Строй»	16 794 кв. м	ЖК Апрель, ЖК Ожогино, ЖК Биография
10	ООО «Меридиан Констракшн»	5 052 кв. м	ЖК Заречный, ЖК Легенда Парк, ЖК Новый Мыс

Источник: [51]

ОАО «Тюменская домостроительная компания» в 2017 году ввела наибольшее количество кв.м. жилья. Это одна из самых опытных компаний застройщиков Тюмени. На рисунке 3.13 можно посмотреть структуру предложения новостроек г. Тюмень по сроку сдачи домов.

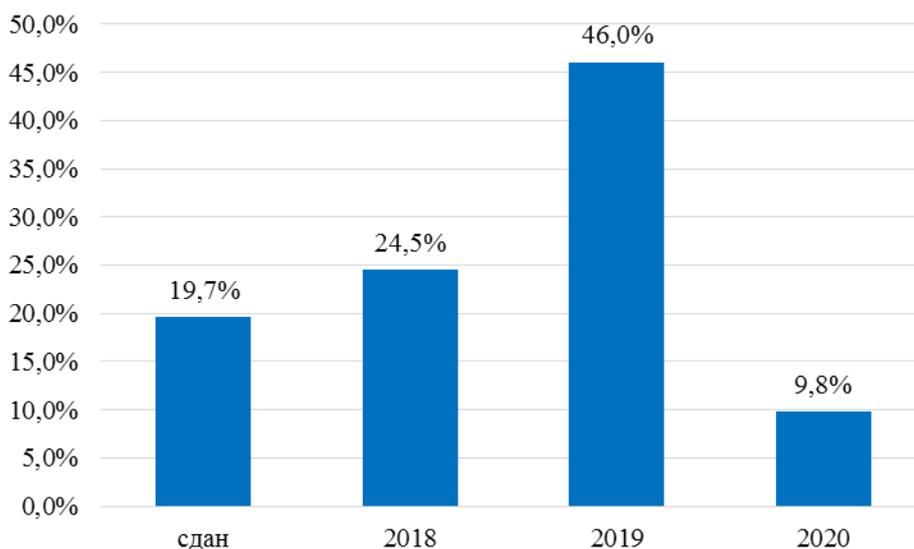


Рисунок 3.13 – Структура предложений по сроку сдачи домов, %.

Источник: составлено автором на основе [28]

Структура предложений важный показатель, так как ориентируясь на него, можно предположить сколько жилой площади будет введено.

По рисунку 3.13 можно сделать вывод, что большая часть продаваемых объектов находится в строящихся комплексах. Отсюда можно сделать вывод о том, что больше 55% домов строится по долевому строительству.

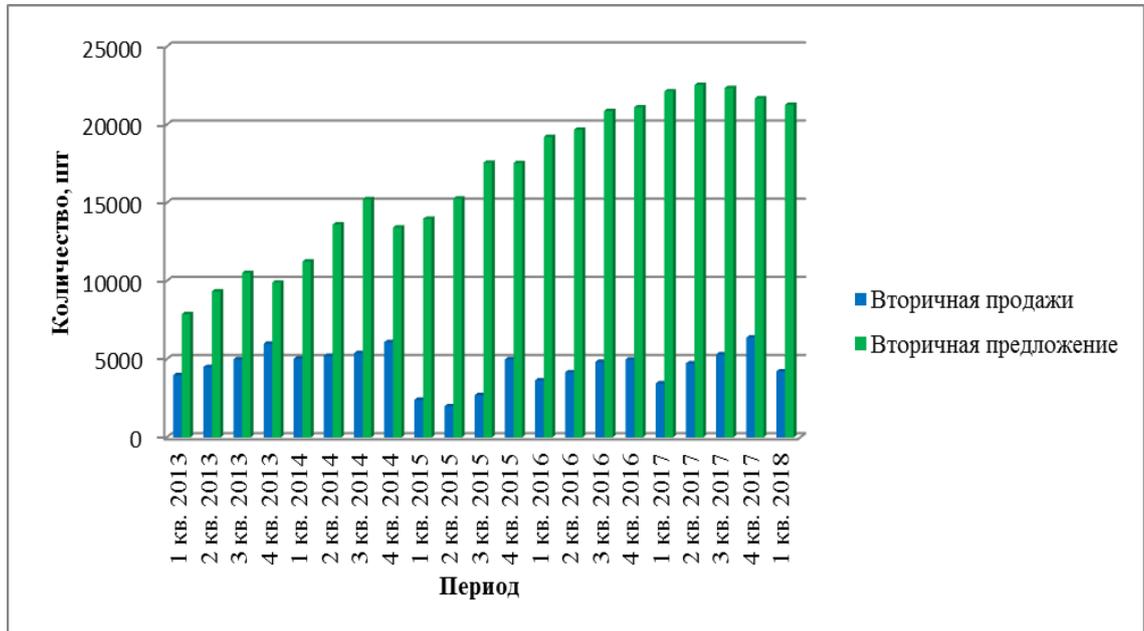


Рисунок 3.14 – Динамика продаж и предложения вторичного жилья, шт.

Источник: составлено автором на основе [28]

Анализируя динамику продаж и предложения вторичного жилья, представленного на рисунке 3.14, можно сделать вывод, что предложение превышает платежеспособный спрос в среднем в 3,3 раза. Также видно, что продажи на вторичном рынке жилья находились в 2014 и в 2017 годах примерно на одном уровне.

Наблюдается подобная тенденция на первичном рынке жилья, представленная на рисунке 3.15, предложение превышает платежеспособный спрос в среднем в 4,4 раза. Однако продажи в 2014 году были выше, чем продажи в 2017 году. Это связано в первую очередь с низким процентом по кредиту и стоимостью жилья за 1 кв.м. в этот период времени снижалась.

Очевидно, что предложение на первичном рынке жилья стало снижаться. Это связано с тем, что введенные здания прошлых лет стали заселяться, большинство домов полностью сданы.

В приложении 5 можно посмотреть динамику цен за 1 кв.м. г. Тюмень.

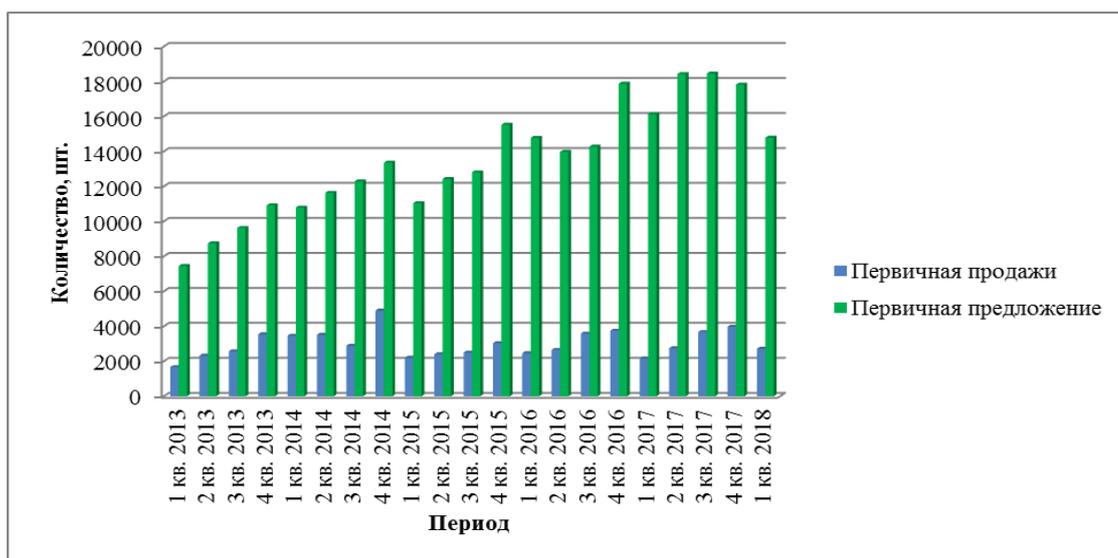


Рисунок 3.15 – Динамика продаж и предложения первичного жилья, шт.

Источник: составлено автором на основе [28]

Таким образом, сопоставляя данные о размере платежеспособного спроса на жилье с его предложением, на первичном и вторичном рынке жилой недвижимости, за последние пять лет, можно утверждать о перенасыщенности рынка жилья. Однако к концу 2017 года наблюдается повышение платежеспособного спроса, как на первичном, так и на вторичном рынке, при этом, естественно, предложение тоже сокращается.

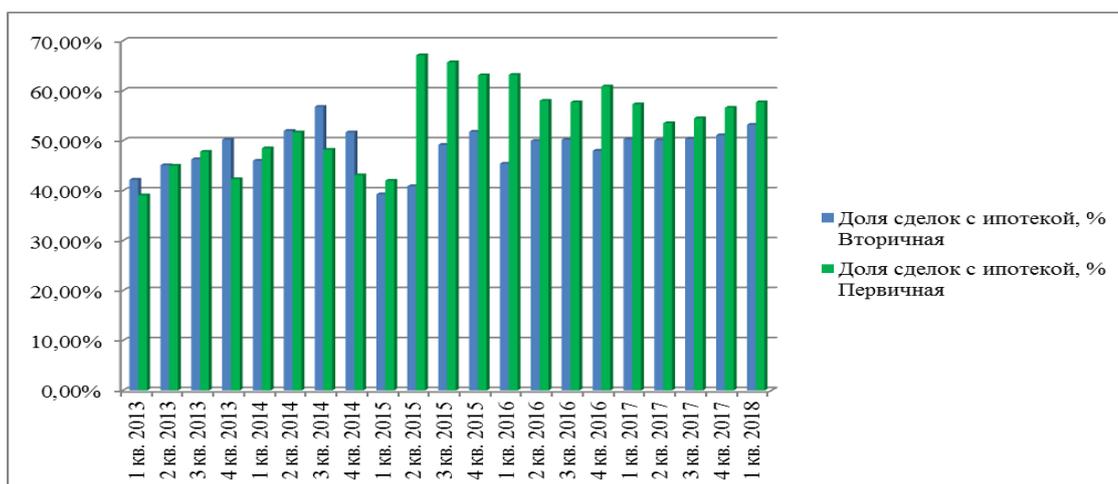


Рисунок 3.16 – Доля покупки жилья с ипотекой, %

Источник: составлено автором на основе [28]

Это связано с тем, что доля ипотечных кредитов стала увеличиваться как на первичном, так и на вторичном рынке. Пронаблюдать динамику можно на рисунке 3.16. В первую очередь это связано с тем, что ЦБ России с

18 сентября 2017 года стал снижать ключевую ставку. С 18 сентября 2017 года она стала равняться 8,5%, а 26 марта 2018 года она стала – 7,25% [33]. В этот период на графике наблюдается рост ипотечных сделок.

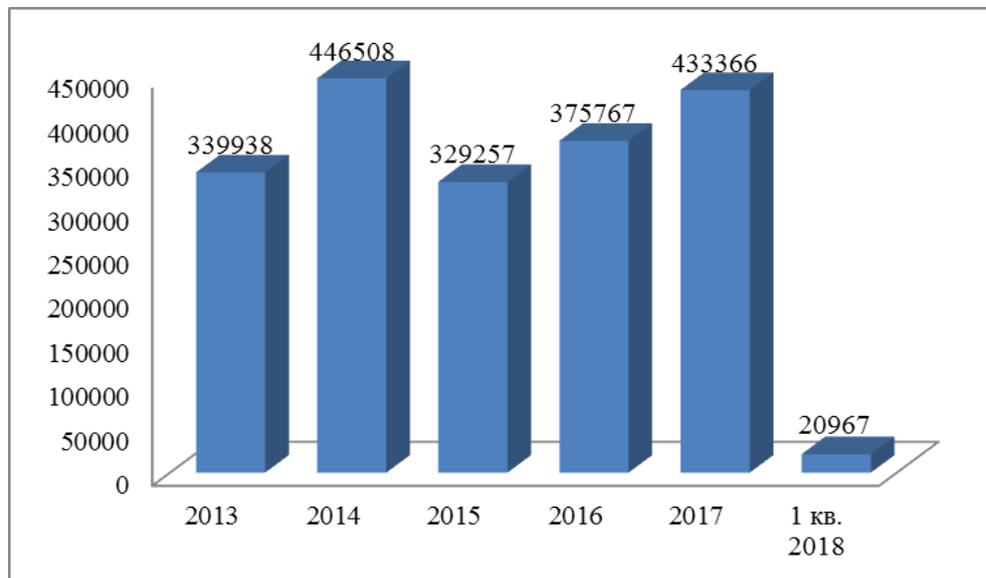


Рисунок 3.17 – Количество выдаваемых кредитов, шт.

Источник: составлено автором на основе [33]

Количество выдаваемых кредитов представлено на рисунке 3.17. Рассматривая рынок ипотечного кредитования в Тюменской области, можно говорить о том, что количество выдаваемых кредитов с резкого падения в 2015 году начал восстанавливаться и в 2017 году практически достиг отметки выдаваемых кредитов за 2014 год. За 1 кв. 2018 года уже видно, что количество выданных кредитов выше на 40%, чем за аналогичный период 2017 года. Прогнозируется, что количество выданных кредитов в 2018 году в Тюменской области будет рекордным.

Еще одним важным показателем рынка жилой недвижимости является активность спроса на первичном и вторичном рынке жилья. Данный индикатор показывает количество первичных обращений граждан по поиску жилья на рынке строящегося или же вторичного жилья Тюмени и характеризует активность покупательского спроса. Данный показатель рассматривался по г. Тюмень, так как выборка по Тюменской области будет не объективной.



Рисунок 3.18 – Активность спроса г. Тюмень, %

Источник: составлено автором на основе [28]

На рисунке 3.18 показана динамика активности спроса в г. Тюмень. За 100% принято количество заявок на покупку в январе 2015 года. Данный показатель взлетел в 3 кв. 2017 года, когда ключевая ставка стала опускаться, а заработная плата в г. Тюмень стала расти, продемонстрировано на рисунке 3.19. Это говорит о том, что потребитель понимает, что сейчас появилась реальная возможность приобрести жилье и потребители начали подбирать себе жилую недвижимость, оставляя заявки в агентстве.

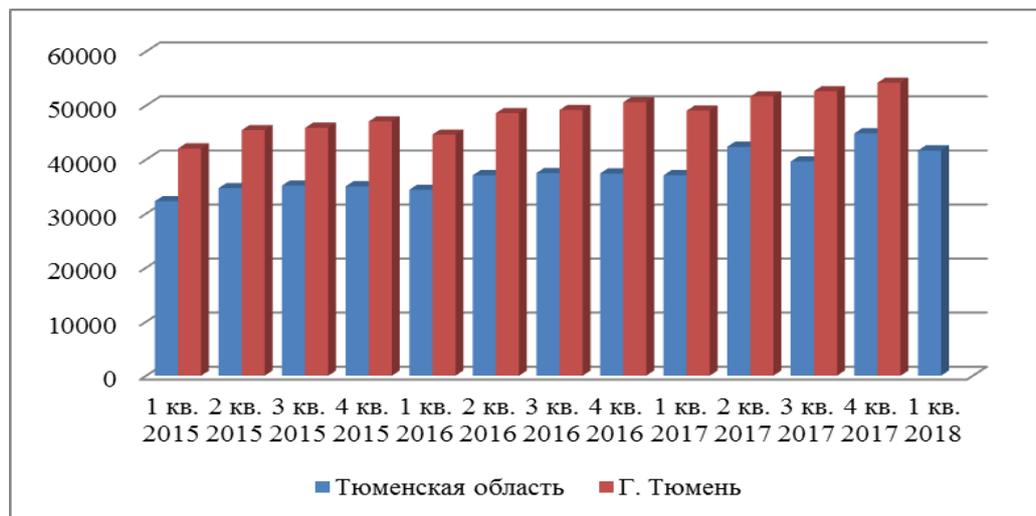


Рисунок 3.19 Заработная плата в Тюменской области и в г. Тюмень, руб.

Источник: составлено автором на основе [31]

Основополагающим фактором, определяющим размер спроса и доступность жилья, является уровень доходов населения. Заработная плата в

Тюменской области и в городе Тюмень находится на достаточно высоком уровне. Но если смотреть по всему региону, то заработная плата в ХМАО и ЯНАО выше, чем на Юге Тюменской области.

На рисунке 3.21 показана динамика удельной цены предложения на первичном рынке жилья. Можно наблюдать как после снижения цены за 1 кв.м с октября 2017 года она стала повышаться. К этому периоду относится рост заработной платы населения и снижение ключевой ставки. В апреле 2018 года темп прироста удельной цены составил 0,62% (356 руб.), по итогам месяца цена 1 кв.м на первичном рынке г. Тюмени сложилась на уровне 57555 руб. Темп прироста к апрелю 2017 года составил 4,8%.

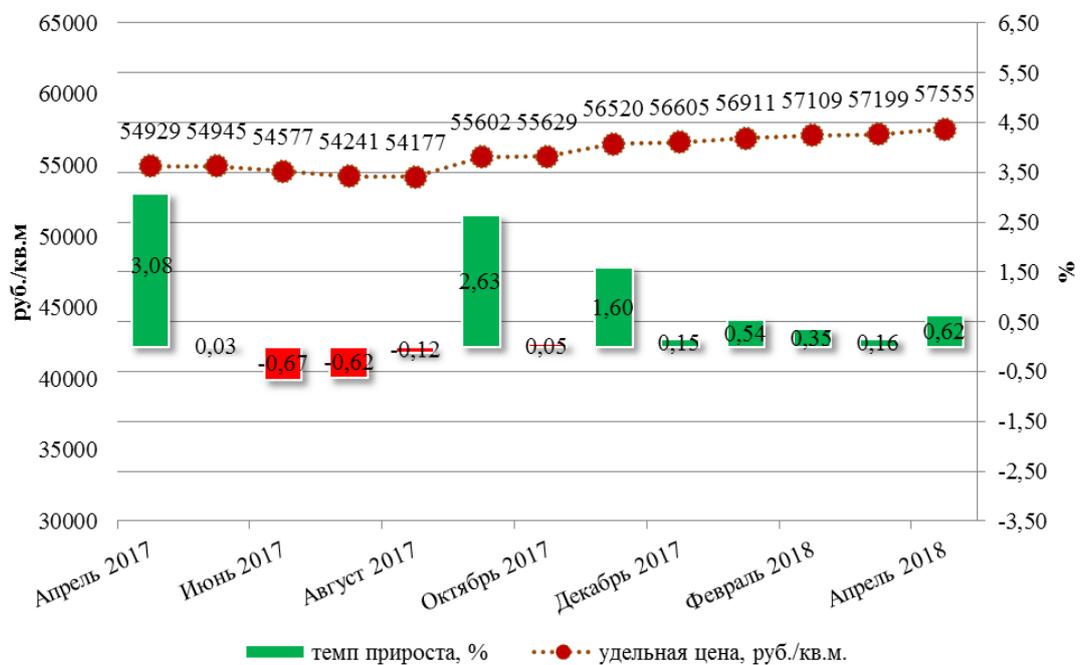


Рисунок 3.21 – Динамика удельной цены предложения на первичном рынке жилья

Источник: составлено автором на основе [28]

Методы оценки доступности жилья были рассмотрены в первой главе диссертационного исследования. Применяя изученные методики, предлагается посчитать доступность жилья в Тюменском регионе. Первый показатель – обеспеченность населения жильем, представлен на рисунке 3.22.

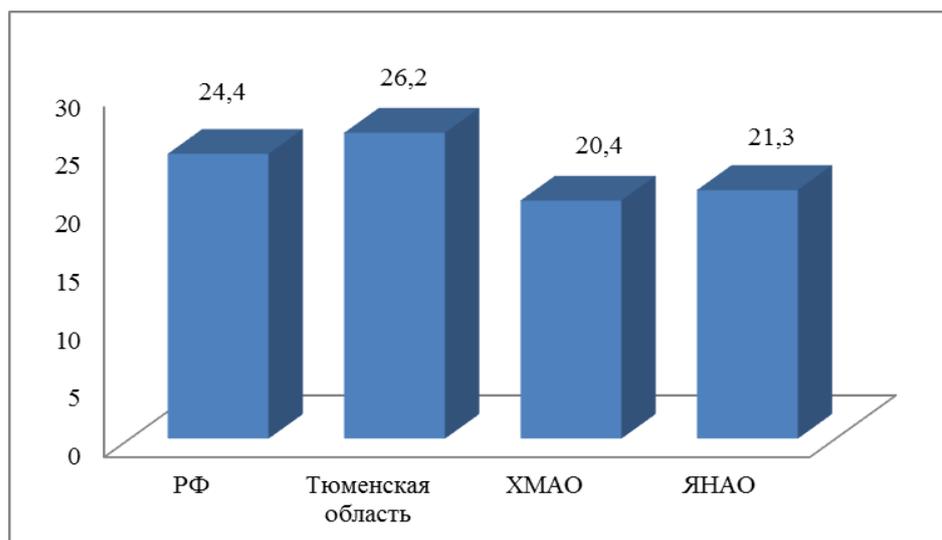


Рисунок 3.22 – Обеспеченность населения жильем в 2017 году, кв.м/чел.

Источник: составлено автором на основе собственных расчётов

Тюменская область имеет самый высокий показатель обеспеченности населения жильем. Такой высокий показатель стал возможен благодаря высокому вводу жилья на протяжении ряда последних лет. В ХМАО и ЯНАО данный показатель ниже, потому что ввод жилья в данных округах оставляет желать лучшего. В 2017 году в ХМАО введено 809,6 тыс. кв.м., а в ЯНАО введено 234,6 тыс. кв. м., тогда как в Тюменской области данный показатель равен 1419,8 тыс. кв.м. [31].

Следующий показатель – покупательская способность заработной платы. Данный показатель рассчитывается путем деления средней заработной платы на стоимость 1 кв.м. Рассчитываемый показатель считался за 1 квартал 2018 года. На рисунке 3.23 показана покупательская способность заработной платы.

Данный показатель зависит от уровня заработной платы. Естественно, уровень заработной платы Тюменской области ниже, чем уровень заработной платы города Тюмень, поэтому рассчитываемый нами показатель будет ниже, чем если бы мы считали по городам. Для объективности мы посчитали какой показатель был в 2016 году, он равняется 0,70 кв.м. [31]. Таким образом, в 2017 году данный показатель вырос на 0,07 кв.м.

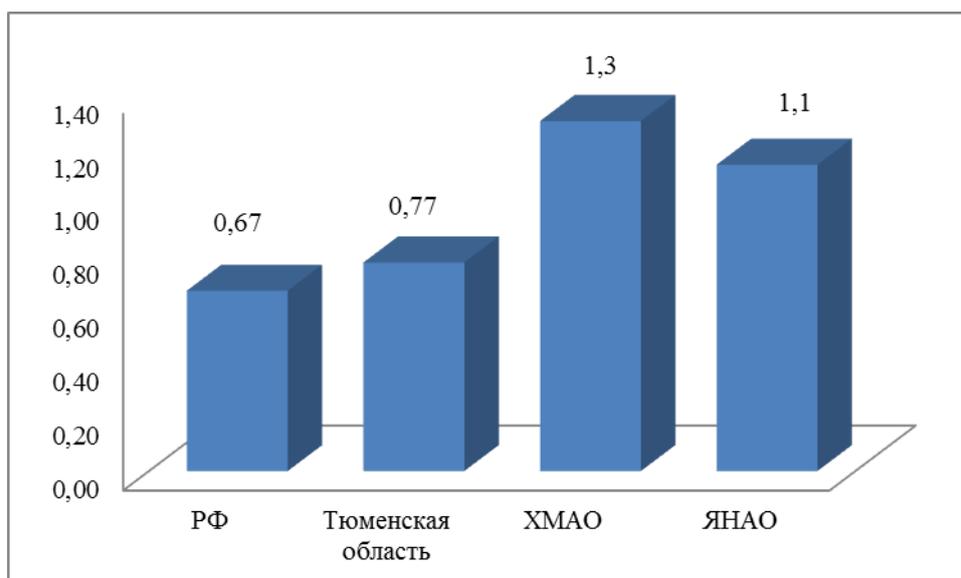


Рисунок 3.23 – Покупательская способность заработной платы, кв.м.

Источник: составлено автором на основе собственных расчетов

В Тюменской области за 1 квартал 2018 года жители могут приобрести, 0,77 кв.м. жилья, этот показатель вырос как в Тюменской области, так и в целом по Российской Федерации, потому что уровень заработной платы вырос. ХМАО и ЯНАО по данному показателю являются лидерами, так как в данных округах самые высокие заработные платы. Если смотреть заработную плату по городу Тюмень, то покупательская способность равна 0,98 кв.м. жилья, что является высоким показателем.

Расчет коэффициента доступности жилья приведем в приложении 6. Коэффициент доступности жилья – самый распространенный показатель. Посчитаем его согласно методике ФЦП «Жилище». По результатам расчетов жилья по всем регионам и Российской Федерации в целом можно назвать доступным, т.к. полученные коэффициенты ниже 3 лет. Наиболее доступным является жилье в ЯНАО и ХМАО. В этих округах согласно логике коэффициента, среднестатистическая семья может накопить себе на жилье в течение 1,45 и 1,77 лет соответственно. Если сравнить с общероссийскими показателями, то жители данных регионов могут приобрести жилье за счет собственных накоплений на 1,19 и 0,87 года быстрее, чем остальные среднестатистические россияне.

Таким образом, проанализировав рынок жилья Тюменской области, можно говорить о высоких темпах развития жилищного строительства, рынка ипотечного кредитования и высокой активности спроса на первичном и вторичном рынке жилой недвижимости.

3.2. Прогноз и перспективы развития рынка жилой недвижимости в Тюменской области

Прогнозирование является важным элементом любой сферы деятельности. Как мы узнали в 1 главе данной диссертации, в конце любого анализа необходимо сделать прогноз. Существует масса программ, которые специализируются в данном направлении. Мы в своем исследовании будем использовать табличный процессор Excel, так как, по мнению экспертов, эффективность этой программы является актуальной и на сегодняшний день.

Первым видом прогнозирования мы выбрали экстраполяцию выполненную построением линии тренда. Для этого мы взяли стоимость 1 кв. м. в г. Тюмень за предыдущие 12 месяцев. Попробуем спрогнозировать, как изменится стоимость через 3 месяца. На рисунке 3.24 показана формула и линия тренда стоимости 1 кв. м.

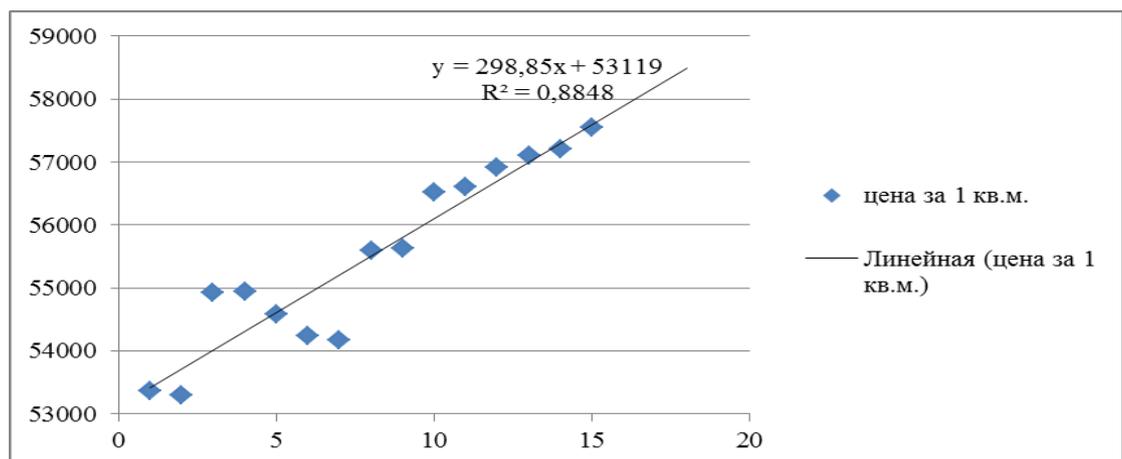


Рисунок 3.24 – Линия тренда цены за 1 кв.м. в г. Тюмень.

Источник: составлено автором на основе собственных расчетов

Мы построили линию тренда и через нее можно определить примерную стоимость 1 кв. м. Коэффициент R2 равен 0,88 – отражает качество линии тренда. Максимальное значение может быть равно 1. Считается, если линия тренда выше 0,85, то она является достоверной. Как видно на рисунке 3.24 стоимость квартиры должна повышаться. Полученное значение за июль 2018 года равняется 58498 рублей.

Для того чтобы максимально сократить ошибку, выберем полиномиальный тренд рисунок 3.25.

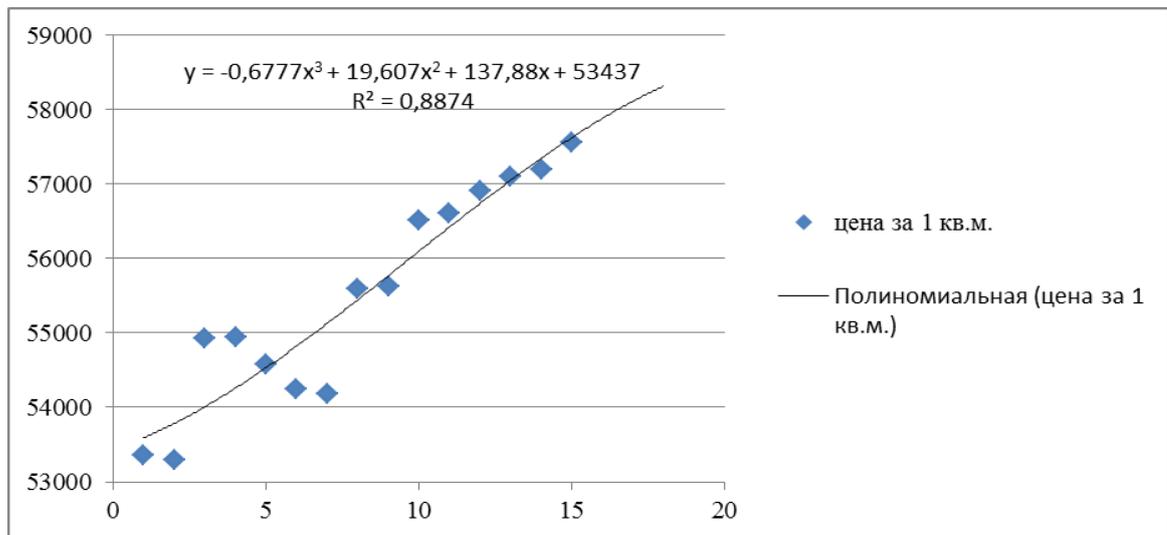


Рисунок 3.25 – Полиномиальный тренд цены за 1 кв.м. в г. Тюмень

Источник: составлено автором на основе собственных расчетов

По данной формуле в июле средняя цена за 1 кв.м. в городе Тюмень будет равна 58229 рублей. При анализе данных показателей были выбраны средневзвешенные значения 15 месяцев. В данный период наблюдалось повышение стоимости 1 кв.м., поэтому для более полной картины возьмем период, когда стоимость 1 кв.м. понижалась и повышалась – 41 месяц.

Чтобы сократить погрешность так же выберем полиномиальный тренд цены за 1 кв.м. Н.К. Борисенок в своей работе «Статистическое исследование рынка жилья Российской Федерации» так же использовал данный способ, так как по его мнению, чем больше берется периодов, тем больше уменьшается погрешность в показателях. Однако данный прогноз возможен только при продолжении стабильности на рынке.

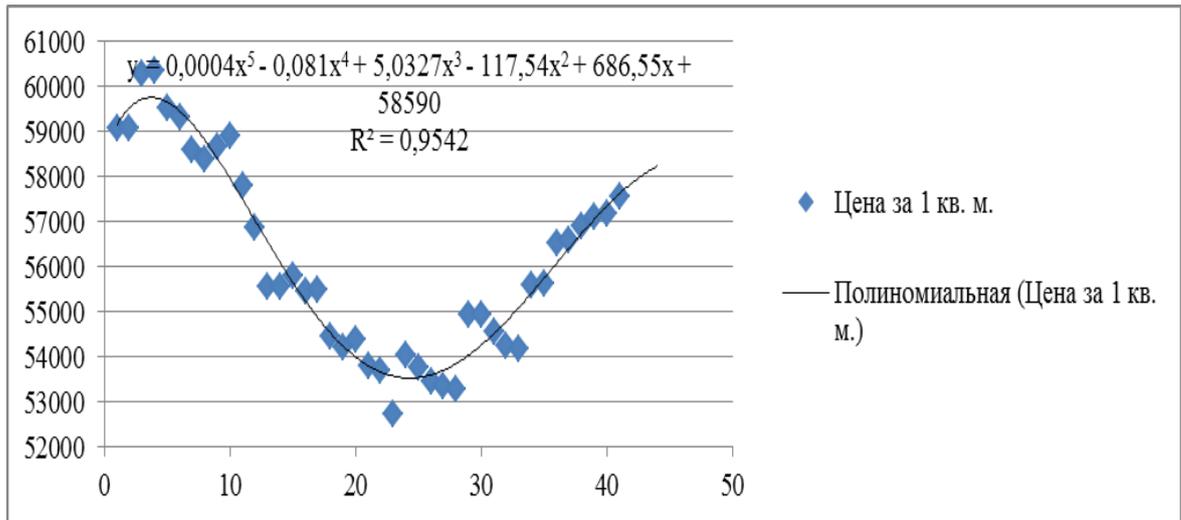


Рисунок 3.26 – Полиномиальный тренд цены за 1 кв.м. в г. Тюмень

Источник: составлено автором на основе собственных расчетов

Коэффициент R^2 равен 0,95. Значит, функция является достоверной. По данному графику видно, что стоимость 1 кв.м. должна продолжать расти. Стоимость 1 кв.м. в июле 2018 должна равняться 59774 рубля. Последним числом периода выбрана цена за апрель 2018 года, поэтому для проверки воспользуемся информацией из аналитических служб. На официальном сайте компании «Этажи» можно увидеть динамику изменений средней цены за 1 кв.м. Динамика цен на рынке жилой недвижимости за май 2018 представлена в таблице 3.2.

Таблица 3.2

Динамика цены на рынке жилой недвижимости за май 2018

Тип недвижимости	Средняя цена предложения	Изменение, %.
1-комнатные	53906 руб./кв.м.	-2%
2-комнатные	55693 руб./кв.м.	5%
3-комнатные	57514 руб./кв.м.	15%
4-комнатные	69271 руб./кв.м.	-2%

Источник: [28]

Однокомнатные и четырехкомнатные квартиры стали продаваться дешевле – минус 2%, а стоимость на двухкомнатные и трехкомнатные выросла на 5% и 15% соответственно. В мае 2018 года средняя цена предложения за 1 кв.м. равнялась 59096 рублей. При наших расчетах в мае

должна была быть цена 59174 рублей за 1 кв.м. Поэтому прогнозирование роста цен за 1 кв.м. можно считать подтвержденными.

Для того чтобы спрогнозировать количество сделок на рынке жилой недвижимости воспользуемся функцией Excel Предсказ. Выглядит она следующим образом: =ПРЕДСКАЗ(Х,известные_значения_у;известные_значения_х). В таблице 3.3 можно посмотреть динамику продаж на первичном рынке жилой недвижимости.

Таблица 3.3

Динамика продаж на рынке жилья и прогноз на 2018 год

Период	Количество сделок на первичном рынке жилья	Количество сделок на вторичном рынке жилья
2013	10105	19480
2014	14752	21753
2015	10140	12090
2016	12441	17646
2017	12552	19900
2018	12773	17194

Источник: составлено автором на основе 28

Таким образом, можно сказать, что количество сделок в 2018 году должно быть 29967 тысяч. Это ниже, чем в 2017 году, это обусловлено тем, что стоимость 1 кв.м. будет продолжать расти. Существенные изменения произойдут, если изменятся ключевые факторы, влияющие на рынок жилья. Как мы убедились во второй главе данной диссертации это заработная плата, изменение ключевой ставки и изменение нормативно-правовой базы. Так же на рисунке 3.13 структура предложений по сроку сдачи домов видно, что большая часть жилищного фонда должна пополниться в 2019 году, поэтому пик продаж должен произойти в этот период.

Рынок жилой недвижимости является своего рода индикатором состояния экономики страны – он позволяет превратить капитал в

инвестиции, что является толчком к экономическому росту. Цены на недвижимость и соотношение спроса и предложения являются отражением валютных колебаний и кризисов, происходящих в стране.

Развитие рынка способны обеспечить государственные программы по субсидированию ипотеки для различных категорий граждан, программы для молодых семей, программа «Материнский капитал» и, несомненно, такие выгодные условия от банков. Крылова Елена, заведующая кафедры финансовых и экономических дисциплин Московского гуманитарного университета, утверждает, что укрепление рубля, рост платежеспособности, снижение уровня безработицы и развитие инфраструктуры также играют важную роль в стабилизации рыночной ситуации [64].

На цены могут повлиять поправки в закон о долевом строительстве, также как и полный отказ от него несомненно скажется на ценовой ситуации на рынке жилья. С июля 2018 года в силу вступают поправки в закон о долевом строительстве. Согласно поправкам, застройщикам необходимо иметь внушительный уставной капитал, а также вводятся отчисления в размере 1,2% от суммы контракта с покупателем, которые должны быть совершены застройщиком в Фонд защиты прав дольщиков.

Нововведения могут быть чреватые большим оттоком средних и малых застройщиков, а также банкротствами. Для выживания на рынке и поддержания конкурентоспособности с крупными игроками рынка, средние и малые застройщики вынуждены будут поднять цены на квадратный метр жилплощади.

Подорожание новостроек выводит на первый план вторичное жилье, которое привлекает покупателей возможностью сразу занять жилье, не дожидаясь сдачи дома или капитального ремонта.

Снижение процентной ставки по ипотечному кредитованию послужила большим толчком для развития рынка жилой недвижимости. Вполне ожидаемо, что ставка будет продолжать снижаться и в 2018 году. Ведь снижение ставки делает ипотечные кредиты более выгодными.

В 2018 году решение ипотечной системы сделать продукт доступнее на 2% было положительно оценено как кредиторами, так и заемщиками, которые оттягивали момент сделки в ожидании более выгодных условий. По мнению маркетологов-аналитиков и представителей сферы ипотечного кредитования, более доступная ипотека приведет к приросту количества сделок на 17%. Даже снижение ставки на 1% привлекает заемщиков без дополнительных маркетинговых усилий, покупатели стремятся воспользоваться появившейся выгодой. Однако снижение ставки ожидается медленное и постепенное. По мнению экспертов Хусаинова И., Меньшикова В., которые стали членами профильного круглого стола от ФРК «Этажи», процесс снижения ставок до европейского уровня может занять около десятка лет.

В то же время небольшими темпами будут расти и цены на жилье, при этом цены на вторичном рынке жилья стабилизировались. Хусаинов Ильдар, руководитель Федеральной риэлтерской компании «Этажи», утверждает, что ситуация на рынке недвижимости, а именно ценовая политика тесным образом связана с политикой государственной и ее событийным рядом. Всплеск цен на рынке происходит, главным образом, после серьезных политических событий. Таким событием в 2018 году стали выборы Президента РФ.

Что же касается пикового роста количества сделок, которое отметили в августе-сентябре все застройщики и представители банковского сектора, то это явление «из ряда аномальных» и спровоцировано оно отнюдь не положительной экономической ситуацией, а снижением ипотечных ставок.

В любом случае, рынок жилой недвижимости в Тюменской области начал оживать в 2018 году. Следующим этапом развития станут изменения в арендном жилье. В. Вахрин уверен: «будущее за арендным жильем, которое делает человека более свободным» [64].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В диссертационной работе мы исследовали рынок жилой недвижимости Тюменской области в новых условиях, тогда когда изменилась ставка рефинансирования, и изменилось законодательство в области долевого строительства и нами были получены следующие выводы.

В первой главе мы рассмотрели теоретико-методические основы рынка жилья и выяснили, что жилая недвижимость является составной частью национального богатства. Рынок жилья тесно связан с другими рынками. Без рынка жилой недвижимости невозможно рынка по той причине, что отсутствие жилья противоречит человеческим потребностям, а как мы выяснили ранее, потребность в жилье является базовой потребностью для людей.

Нами было выяснено, что сущностью рынка жилой недвижимости является создание социального и экономического блага для всего общества в целом. Поэтому для процветания правового государства необходимо развивать рынок жилья для всех слоев населения, делать его максимально качественным и доступным. Для этого необходимо, чтобы государство взяло под контроль строительство объектов стандарт класса, так как эти объекты являются самыми массовыми на рынке жилья и являются самыми востребованными.

Также нами была рассмотрена методика анализа состояния рынка жилой недвижимости, которую предлагает российская гильдия риэлторов. Нами было выяснено, что в данном стандарте отсутствует анализ факторов, которые послужили изменениями на рынке жилья. Также в данной методике нет анализа факторов влияющих на стоимость квартир и факторов, влияющих на количество продаж. По нашему мнению, данный анализ необходим в аналитических отчетках и в исследованиях рынка жилой недвижимости наряду с другими этапами, которые представил Г.М. Стерник.

Необходимо выделять причинно-следственную связь, ведь в каждый период времени конъюнктура рынка жилой недвижимости представлена в виде результатов совместного влияния на нее различных факторов. И зная, из-за каких факторов, произошло развитие рынка или наоборот произошел упадок в определённый период времени, можно смело строить дальнейшую политику в области развития рынка жилой недвижимости.

Поэтому на основе рассмотренных этапов анализа рынка жилой недвижимости, была дополнена методика анализа состояния рынка жилой недвижимости – анализом факторов влияющих на рынок жилой недвижимости.

В диссертационном исследовании были выявлены основные проблемы, мешающие рынку жилья успешно развиваться. Главными проблемами выделены: нехватка жилья и сложность в приобретении жилья из-за низкой платежеспособности населения. Так же важной проблемой была выделена слабая нормативно-правовая база, из-за которой граждане не чувствовали безопасность за свою собственность, так как на рынке жилья происходит масса экономических преступлений.

Также в диссертационном исследовании нами было доказано, что изменение закона долевого строительства и снижение ставки рефинансирования увеличило количество сделок на первичном и вторичном рынке жилья. Эти два фактора являются на сегодняшний день единственными способами приобретения жилья, поэтому правительству необходимо сделать упор именно на эти два фактора. Также можно сделать вывод, что за последние два года государство пытается через законодательные рычаги защитить граждан от недобросовестных застройщиков, тем самым развить рынок жилой недвижимости. А ЦБ РФ пытается сделать все возможное, чтобы количество выданных кредитов было больше в стране, тем самым развивая экономику государства.

Так же в ходе работы было доказано, что показатель ввода жилья не отражает ситуацию на рынке жилой недвижимости. Несомненно, данный

показатель является очень важным, так как чем больше жилья будет введено, тем больше будет и предложение. Однако, оценку рынка жилой недвижимости необходимо осуществлять, учитывая не одни лишь квадратные метры, но и количество построенных квартир. Важно не то, сколько было введено квадратных метров, а важно, сколько жилья предлагается в новостройках и динамика продаж. Такой показатель позволит сделать выводы о том, как развивается жилищное строительство по сравнению с предыдущими периодами. Ведь важнее, сколько семей, смогло приобрести себе жилье. Было выявлено, что на рынке жилья предложение превышает платежеспособный спрос в 4,4 на первичном рынке жилья и на 3,3 раза на вторичном рынке жилья. Тем самым подтверждая, что рынок жилой недвижимости перенасыщен.

В ходе работы нами было доказано о необходимости использовать показатель торга на официальных сайтах статистических служб. По данному показателю видно, что квартиры, которые продаются в г. Тюмень, продаются дороже, чем их первоначальная стоимость выставления. То что они становятся дороже с учетом инфляции это норма, но проанализировав рынок жилья Тюменской области мы выявили, что данный показатель выше инфляции. Это говорит о том, что продавцы на рынке жилья искусственно завышают, стоимость 1 кв.м. жилья. Поэтому если правительство хочет сделать жилье доступным для всех классов населения, то необходимо стабилизировать цены на рынке жилья.

Также нами был сделан прогноз цен на рынке жилья и предполагаемое количество сделок. Было выявлено, что цены за 1 кв.м. будут повышаться и в третьем квартале 2018 года, а количество владельцев квартир должно увеличиться до 30 тысяч.

Таким образом, проанализировав рынок жилья Тюменской области, можно говорить о высоких темпах развития жилищного строительства, рынка ипотечного кредитования и высокой активности спроса на первичном и вторичном рынке жилой недвижимости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аксенов, А. А. Рынок жилья и формирование социальной защиты населения : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 , 08.00.05 / А. А. Аксенов. – Ростов-на-Дону, 2014. – 193 с.
2. Асаул, А. Н. Оценка объектов недвижимости : учеб. пособие / А. Н. Асаул, В. Н. Старинский, М. А. Асаул, Е. В. Грахова ; под ред. А. Н. Асаула. – Москва : Проспект, 2016. – 384 с.
3. Баранов, С. В. Правовое регулирование капитального строительства : учеб. пособие / С. В. Баранов. – Санкт-Петербург : Изд. дом Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2013. – 109 с.
4. Бессонова, О. Э. Жилищный вопрос в России: какая модель выведет из кризиса? / О.Э. Бессонова // Вопросы экономики. – 2015. – № 8. – С. 149–158.
5. Борисенок, Н. К. Статистическое исследование рынка жилья Российской Федерации : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / Н. К. Борисенок; науч. рук. М. Р. Ефимова; МГУ. – Москва, 2013. – 179 с.
6. Боровкова, В. А. Экономика недвижимости : учебник и практикум для академического бакалавриата / Д. В. Булаенко, Н. В. Буланова. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 417 с.
7. Бреславцева, Н. А. Рынок недвижимости – основа формирования рынка риэлтерских услуг / С. В. Рябоконтъ // Инженерный вестник Дона. – 2014. – № 1. – С. 526–539.
8. Гвоздкова, О. М. Анализ степени доступности жилья как индикатора благосостояния населения / О. М. Гвоздкова, С. В. Домнина // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 1. – С. 86–91.
9. Глоба, С. Б. Регулирование регионального рынка жилой недвижимости : монография / С. Б. Глоба, Ю. А. Журавлев. – Москва : ИНФРА-М ; Красноярск : СФУ, 2013. – 94 с.

10. ГОСТ Р 51929-2014. Национальный стандарт Российской Федерации. Услуги жилищно-коммунального хозяйства и управления многоквартирными домами. Термины и определения (утв. и введен в действие Приказом Росстандарта от 11.06.2014 N 543-ст). – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения: 10.06.2018).

11. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2018). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/> (дата обращения: 5.06.2018).

12. Екимова, Е. А. Анализ состояния и динамики потребительского кредитования в России // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – №1. – С. 45-49.

13. Жарков, А. А. Субъектная структура рынка жилой недвижимости / А. А. Жаркова // Молодой ученый. – 2013. – №10. – С. 300-308.

14. Журавлев, Н. В. Экономическая сущность недвижимости в рыночной экономике // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. №1. – С. 68–71.

15. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 04.06.2018). – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 15.06.2018).

16. Жмутина, А. И. Факторы, влияющие на решение жилищной проблемы в России / А. И. Жмутина // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 1. – С. 10–17.

17. История курса доллара к рублю. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ruxpert.ru/> (дата обращения: 5.04.2018).

18. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения: 10.06.2018).

19. Кудрявцев, А. П. Исследования и теоретические основы доступности жилья на данном этапе экономического развития России :

монография / А. П. Кудрявцев ; под общ. ред. В. С. Казейкина и С. А. Баронина. – Москва: ИНФРА-М, 2012. – 237 с.

20. Маркова, С. В. Механизмы обеспечения социальной доступности жилья для граждан России : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. В. Маркова ; науч. рук. Н. А. Денисов ; ВЦУЖ. – М., 2016. – 151 с.

21. Мильчакова, Н. Н. Методы социально-экономических исследований: учебное пособие / Н. Н. Мильчакова, Е. Н. Яркова; Тюм. гос. ун-т. – Тюмень: Изд-во ТюмГУ, 2014. – 379 с.

22. Орешкович, Е.В. Рынок жилья в переходной экономике. / Е.В. Орешкович – Киров: ГИПП «Вятка», 2012. – 896 с.

23. Отдельные показатели по кредитам в рублях, предоставленным физическим лицам-резидентам – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 15.05.2018).

24. Официальный портал исполнительных органов государственной власти Тюменской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://admtyumenu.ru/ogv_ru/gov/administrative.htm (дата обращения: 11.06.2018).

25. Официальный сайт Domofond.ru. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.domofond.ru/o-nas> (дата обращения: 11.06.2018).

26. Официальный сайт Агентства по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://дом.рф> (дата обращения: 03.06.2018).

27. Официальный сайт инвестиционный климат РФ. Режим доступа: <https://asi.ru/investclimate> (дата обращения: 5.06.2018).

28. Официальный сайт ФРК ООО «Этажи» – Режим доступа: <https://www.etagi.com/about/> (дата обращения: 07.06.2018).

29. Официальный сайт Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.minstroyrf.ru/>(дата обращения: 03.06.2018).

30. Официальный сайт Российской гильдии риэлторов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rgr.ru/guild/stat/default.aspx> (дата обращения: 13.06.2018).

31. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 03.06.2018).

32. Официальный сайт Федеральной службы государственной регистрации кадастра и картографии [Электронный ресурс]. - Режим доступа : <https://rosreestr.ru/site/> (дата обращения: 03.06.2018).

33. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 19.06.2018).

34. Павлова, И. В. Подходы к определению рынка недвижимости в условиях инновационной экономики / И. В. Павлова // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. – № 22. – С. 194–201.

35. Плюсы и минусы монолитно каркасного дома – Режим доступа: <https://papamaster.su/plyusy-i-minusy-monolitno-arkasnogodoma/> (дата обращения: 15.05.2018).

36. Постановление от 10.10.2011 № 340-п «Об утверждении Положения о бесплатном предоставлении земельных участков гражданам, имеющим трех и более детей». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 06.06.2018).

37. Постановление Правительства РФ от 05.05.2014 N 404 (ред. от 10.02.2017) «О некоторых вопросах реализации программы «Жилье для российской семьи» в рамках государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162583/ (дата обращения: 15.06.2018).

38. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 323 (ред. от

31.03.2017) Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162177/ (дата обращения: 14.06.2018).

39. Постановление Правительства РФ от 17.12.2010 № 1050 (ред. от 20.05.2017) «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2015 – 2020 годы». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 15.06.2017).

40. Постановление Правительства РФ от 20.04.2015 № 373 (ред. от 10.02.2017) «Об основных условиях реализации программы помощи отдельным категориям заемщиков по ипотечным жилищным кредитам (займам), оказавшихся в сложной финансовой ситуации, и увеличении уставного капитала акционерного общества «Агентство ипотечного жилищного кредитования». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 11.06.2018).

41. Постановление Правительства РФ от 21.09.2013 № 831 «О внесении изменения в Правила предоставления федеральным государственным гражданским служащим единовременной субсидии на приобретение жилого помещения». – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_152194/ (дата обращения: 15.06.2018).

42. Постановление Правительства Тюменской области от 08 августа 2006г. 190-п «Об утверждении положения о порядке предоставления займов молодым семьям на строительство (приобретение) жилья». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 15.06.2018).

43. Постановление Правительства Тюменской области от 09.03.2011 № 60-п «Об утверждении Положения о порядке предоставления социальных выплат и займов работникам бюджетной сферы на приобретение жилого помещения». – Режим доступа:

<http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW026;n=53510#0> (дата обращения: 01.06.2018).

44. Постановление Правительства Тюменской области от 13 октября 2008г. 302-п «Об утверждении Положения о порядке предоставления субсидий и займов на приобретение (строительство) жилья в Тюменской области». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW026;n=34349#0> (дата обращения: 15.06.2018).

45. Постановление Правительства Тюменской области от 14.08.2006 № 193 (ред. от 28.12.2016) «Меры государственной поддержки путем предоставления социальной выплаты на приобретение жилья или на возмещение затрат по строительству индивидуального жилого дома». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/=doc;base=19586#0> (дата обращения: 15.06.2018).

46. Постановление Правительства Тюменской области от 19.03.2008 № 82-п «Об утверждении региональных нормативов градостроительного проектирования в Тюменской области «Градостроительство. Планировка и застройка населенных пунктов». – Режим доступа : <http://base.garant.ru/18761394/> (дата обращения: 15.06.2018).

47. Постановление Правительства Тюменской области от 22.12.2014 N 682-п «Об утверждении государственной программы Тюменской области «Развитие жилищного строительства» до 2020 года». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc> (дата обращения: 15.06.2018).

48. Прокофьев, К. Ю. Рынок недвижимости: понятие, анализ (на примере рынка городской жилой недвижимости) / К. Ю. Прокофьев // Теория. – 2014. – № 3. – С. 43–55.

49. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 10.02.2017) «О Концепции долгосрочного социально-экономического

развития Российской Федерации на период до 2020 года». – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc (дата обращения: 15.06.2018).

50. Распоряжение Правительства РФ от 29.06.2012 № 1119-р (ред. от 28.06.2013) «Об утверждении комплекса мер по улучшению жилищных условий семей, имеющих 3 и более детей». - Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc (дата обращения: 14.06.2018).

51. Рейтинг строительных компаний Тюмени 2017 года. – Режим доступа: <http://tyumn.ru/rejting-kompanij-tyumeni-2017-goda> (дата обращения: 15.05.2018).

52. Самаруха, В. И. Доступное жилье: основные проблемы современного этапа развития российской экономики / В. И. Самаруха, Краснова Т. Г. // Известия ИГЭА. – 2016. – № 4. – С. 20–26.

53. Сергеев, А. А. Что влияет на рынок недвижимости // Большой Консалтинг. – 2016. – №3 – С. 49–61.

54. Социально – экономическое положение Тюмнской области без АО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tumstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tumstat/ (дата обращения: 5.04.2018).

55. Справочная правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 15.06.2018).

56. Стерник, Г. М. Системный подход к анализу структуры рынка недвижимости / Г. М. Стерник, С. Г. Стерник. – Москва: Экономика, 2013. – 605 с.

57. Стерник, Г. М. Влияние параметров ипотечного кредитования на коэффициент доступности жилья / Г. М. Стерник, А. Н. Краснопольская // Сборник II Петербургского ипотечного форума. – 2015. – № 1. – С. 52– 64.

58. Стерник, С. Г. Методология прогнозирования российского рынка недвижимости. Часть 1. Основные допущения, ограничения и рабочие гипотезы // Механизация строительства. – 2013. – № 8. – С. 53–63.

59. Султанова, Л. Р. Развитие регионального рынка жилой недвижимости в условиях макроэкономической нестабильности: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Л. Р. Султанова; науч. рук. С. В. Мокичев ; КГУ. – Казань, 2012. – 187 с.

60. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/document/> (дата обращения: 10.06.2018)

61. Федеральный закон «О содействии развитию жилищного строительства». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_78700/ (дата обращения: 5.04.2018).

62. Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 N 214-ФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038/ (дата обращения: 5.04.2018).

63. Хамова, А. А. Исследование строительного рынка жилья города / Сердюкова А. А., Яровая А. С. – (Экономические науки) // Региональная и городская экономика. – 2014. – № 7. – С. 60–68.

64. Шамаева, М. Г. Формирование рынка арендного жилья как способ повышения конкурентоспособности территории / М.Г. Шамаева // Сибирская финансовая школа. – 2016. – № 3. – С. 50–57.

65. Шепелев, О. М., Специфика и основные тенденции рынка недвижимости России / С. С. Самойлова // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 11. – С. 259–264.

66. Шулепникова, Е. А. Современные механизмы функционирования рынка жилой недвижимости Российской Федерации: дис. ... канд. экон. наук

: 08.00.01, 08.00.05 / Е. А. Шулепникова ; науч. рук. М. Ю. Малкина; СПбГУ.
– Санкт-Петербург, 2014. – 220 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Обзор определений понятий «рынка жилья»

Автор	Определение
Малкина М. Ю., Щупельникова Е. А.	Рынок, на котором продаются и покупаются объекты жилой недвижимости (индивидуальные жилые дома, квартиры, комнаты)
Фридман Дж., Ордуэй Н.	Набор механизмов, посредством которых передаются права собственности и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между конкурирующими вариантами землепользования
Пашкус Ю. В.	Экономико-правовое пространство, в котором происходит взаимодействие между спросом и предложением всех имеющихся на данный момент времени покупателей и продавцов недвижимости и где осуществляется совокупность всех текущих операций с ней
Коханенко В. В.	Взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости
Журавлев Н. В.	Подсистема национального рынка экономических благ особого рода, связанная с формированием отношений по поводу создания, эксплуатации и реализации недвижимого имущества или прав на него, возникающих в результате колебаний и достижения подвижного равновесия спроса и предложения, при сохранении существенных элементов государственного регулирования
Шепелев О. М., Самойлова С. С.	Деятельность по купле-продаже различной недвижимости
Екимова К. В., Буравова С. В.	Сфера товарных и денежных отношений по поводу купли-продажи и использования земли, а также, система, включающая совокупность объемов недвижимости, локализованных по уровню доступности в пространстве муниципального образования и примыкающих территорий, функционирующих в едином информационном поле, и отношения между покупателями и продавцами на основе устойчивого спроса и равновесного ценообразования в сфере недвижимого имущества

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 1

Автор	Определение
Казаков А. А.	Своеобразный генератор экономического роста страны, где осуществляется первоначальное инвестирование значительной части средств именно в объекты недвижимости, что обеспечивает положительную макроэкономическую динамику развития
Гочияева Л. А.	Определенный набор механизмов, способствующих передаче прав на собственность и связанных с ней интересов, при этом происходит установление цен и распределение пространства между различными конкурирующими вариантами землепользования; совокупность отношений по созданию новых объектов недвижимости, а также по их эксплуатации; сфера вложения капитала в объекты недвижимости и система экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью, которые возникают в процессе купли-продажи недвижимости, ипотеки, сдачи объектов недвижимости в аренду и т. д.
Стоянова М. А.	Совокупность региональных, локальных рынков, которые различаются по уровню экономического развития, уровню доходов, цен, эффективности вложения капитала и прочим параметрам
Павлова И. В.	Целостная и взаимосвязанная определенная система существующих организационно-правовых механизмов, которые обеспечивают идущие процессы создания, эксплуатации и финансирования конкретных объектов недвижимости, следовательно, и оборот существующих прав на эти объекты
Максимов С. Н.	Совокупность механизмов, посредством которых передаются права на недвижимость и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется недвижимость между различными конкурирующими вариантами ее использования в процессе создания, обращения и использования объектов недвижимости
Горемыкин В. А.	Совокупность организационно-экономических отношений, средство перераспределения земельных участков, зданий, сооружений и другого имущества между собственниками и пользователями экономическими методами на основе конкурентного спроса и предложения
Стерник Г. М.	Сложная саморегулируемая и управляемая социально-экономическая система
Тарасевич Е. И.	Система организационных мер, при помощи которых покупатель и продавец сводятся вместе для определения конкретной цены, по которой может произойти обмен таким специфическим товаром, как недвижимость

ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ 1

Автор	Определение
Асаул А. Н., Карасев А. В.	Совокупность региональных и локальных рынков, различающихся асинхронностью развития, уровнем цен и рисков, эффективностью инвестиций в недвижимость и, особенно, состоянием законодательства, политической и социальной стабильностью; взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости
Шевчук Д. А.	Совокупность региональных, локальных рынков, существенно отличающихся друг от друга по уровню цен, риска, эффективности инвестиций в недвижимость и т. д.
Придвижкин С. В.	Сложная пространственная социально-экономическая система, которая одновременно функционирует в двух качествах: как иерархическая, пространственно организованная система, включающая совокупность локальных, городских, муниципальных, региональных и общенациональных рынков; как элемент системы территориальных рынков, включающих рынки труда, капитала, информации, потребительский рынок, рынок средств производства
Грабовый П. Г.	Механизм, обеспечивающий взаимодействие физических или юридических лиц для обмена имеющихся прав на недвижимость либо другие активы
Бреславцева Н. А., Рябоконе С. В.	Определенная система экономических отношений, посредством которых через динамику спроса и предложения осуществляется передача прав собственности, связанных с ней интересов от продавца к покупателю непосредственно или через институт посредничества (риэлтерские услуги), определяются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами использования объектов недвижимости в границах некоторого замкнутого территориального образования; совокупность сделок, совершенных с недвижимостью, информационного их обеспечения, операций по управлению и финансированию работ в области недвижимости
Раковский А. Н.	Рынок товаров, обладающих индивидуальными характеристиками, различающихся материалом, архитектурой, внутренней планировкой, сроком службы; рынок ограниченных ресурсов и асимметричной информации

Источник: [48]

Направления анализа рынка жилья Г.М. Стерника

Анализ рынка					
Цели (направления) анализа					
Анализ и прогноз рынка			Маркетинг	Оценка	Инвестиции
Анализ ценовой ситуации	Анализ состояния рынка	Анализ доступности и ликвидности объектов	Маркетинговый анализ рынка	Анализ рынка при оценке объекта	Финансовый анализ инвестиций
Типизация объектов недвижимости	Состав и состояния фонда объектов	Демография, обеспеченность жильем	Описание продвигаемого объекта	Подбор объектов-аналогов	Цены на объекты-аналоги
Оперативная оценка средних по типу цен	Приватизированный, частный и новый фонд	Цены	Описание границ локации (микрорайона)	Поправки на качество и местоположение	Прогноз цен на объекты инвестиций
Влияние параметров на среднюю цену	Законодательная и нормативная база	Доходы, потребность и спрос	Изучение предложения объектов-аналогов	Прогноз арендных ставок (потока доходов)	Макроэкономические параметры
Влияние местоположения на среднюю цену	Корпоративная деятельность	Оперативная оценка доступности	Экономический прогноз микрорайона	Прогноз затрат	Затраты на проект
Состояние рынка	Предложение, спрос, сделки	Оценка ликвидности	Субъекты рынка (конкуренты)	Прогноз реверсии (стоимости продажи)	Поток доходов
Макроэкономический прогноз	Цены	Экономическая ситуация	Изучение платежеспособного спроса	Налоги и отчисления	Налоги и отчисления
Прогнозирование цен	Прогнозирование состояния рынка	Прогнозирование доступности и ликвидности	Прогнозирование объема продаж	Оценка текущей стоимости объекта	Прогнозирование эффективности инвестиций

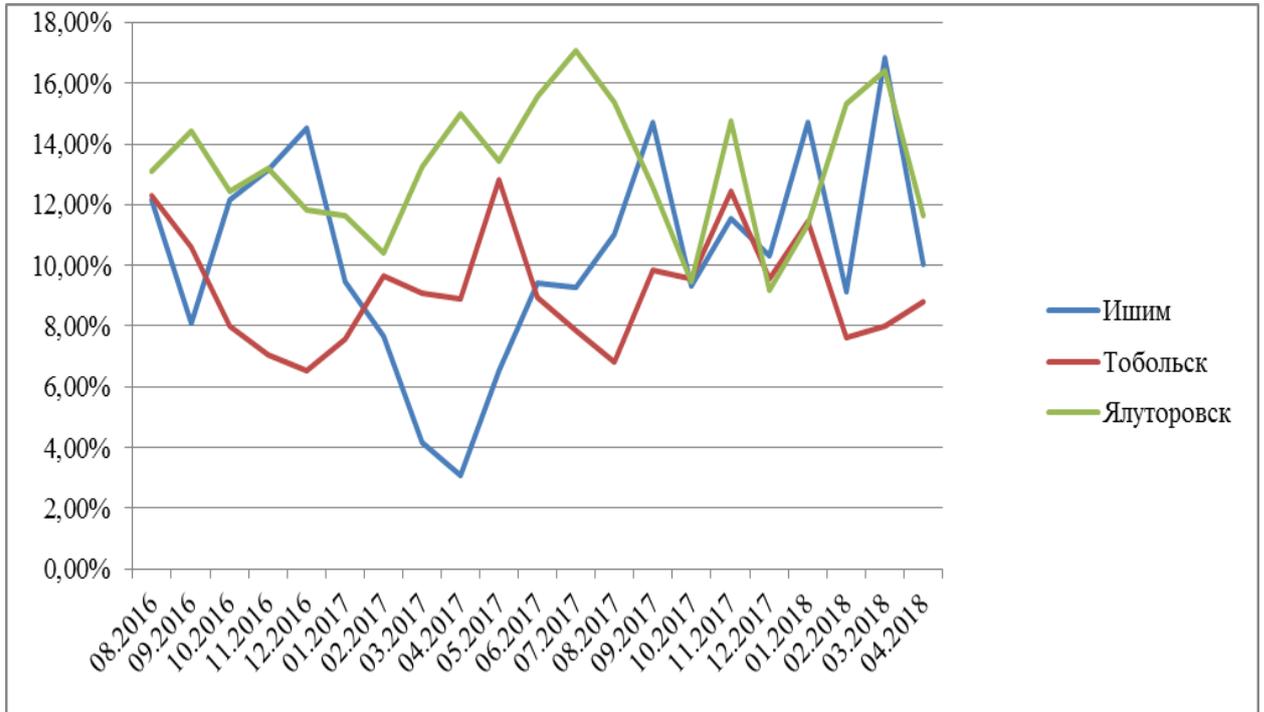
Источник: составлено автором на основе [56]

Параметры классификации жилой недвижимости

Параметр	Комфорт-класс	Бизнес-класс	Стандарт-класс
Местоположение	Исторический центр, экологически благоприятные престижные районы	Любой район	Любой район
Технология строительства	Монолит/кирпич	Монолит/кирпич	Панель/монолит
Придомовая территория	Огороженная	Огороженная	Огороженная/неогороженная (по инициативе жильцов)
Системы безопасности (уровень охранных систем, наличие камер наблюдения и т. д.)	Есть	Есть	Нет/есть (по инициативе жильцов)
Подземный паркинг	Есть (два и более машиноместа на квартиру)	Есть (одно машиноместо на квартиру)	Нет (есть места для стоянки на придомовой территории)
Отделка холлов, мест общего пользования	Высококачественная (с применением высококачественных материалов)	Улучшенная (с применением высококачественных материалов)	Стандартная (с использованием преимущественно отечественных материалов)
Лифты	Зарубежного производства	Зарубежного производства	Отечественного производства
Количество квартир на этаже	2–3	4	5 и более
Площадь квартир, м ² :			
– однокомнатные		–	35–50
– двухкомнатные	90–140	60–80	50–70
– трехкомнатные	130–160	90–130	70–100
– четырехкомнатные	160–190	110–150	100–130
Площадь остекления	Увеличенная (возможно витражное остекление)	Стандартная	Стандартная
Высота потолков, м	3–3,5	2,8–3,1	2,7–3

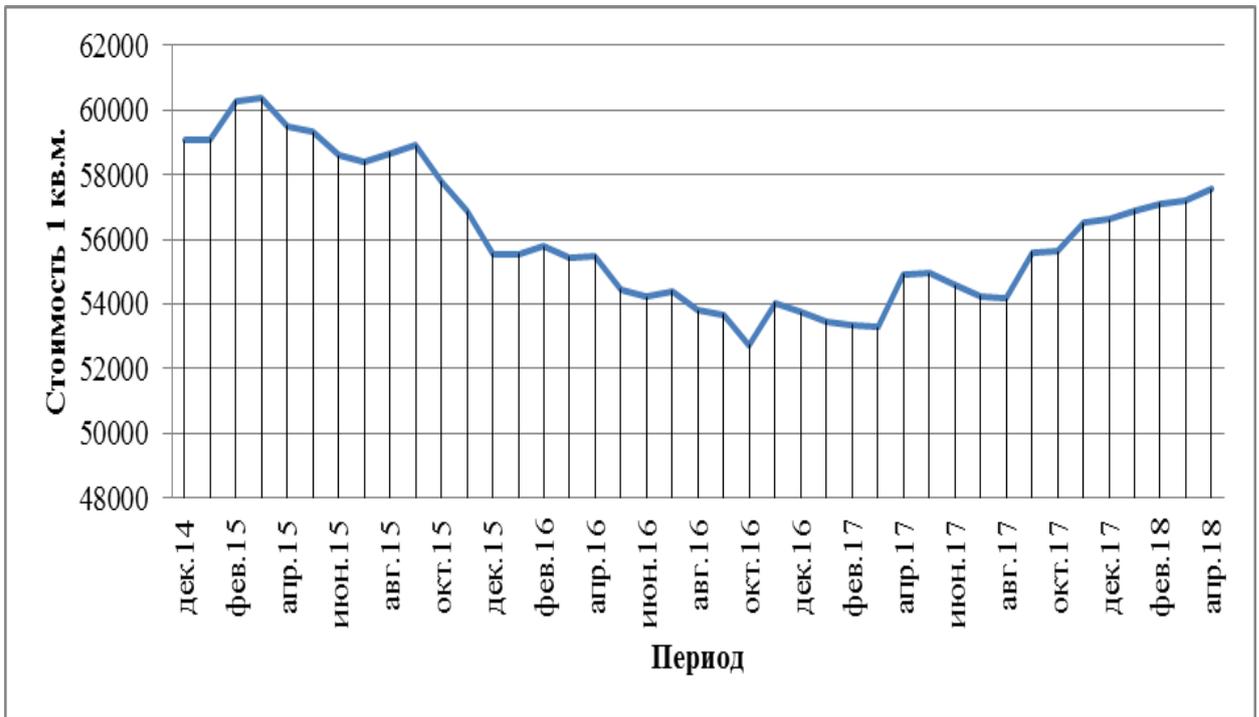
Источник: составлено автором на основе [48]

Средний размер торгового оборота в городах Тюменской области



Источник: составлено автором на основе [28]

Динамика цен за 1 кв.м. в г. Тюмень.



Источник: [28]

Расчет коэффициента доступности жилья

Показатель	РФ	Тюменская область	ХМАО	ЯНАО
Цена за 1 кв.м на первичном рынке	58875,59	48135,69	50548,63	65315,5
Цена за 1 кв.м. на вторичном рынке	53164,31	52077	54743,31	53044,18
Среднее значение одного кв.м жилья	56019,95	50106,35	52645,9	59179,8
Цена квартиры площадью 54 кв.м.	3025077	2705742,9	2842878,6	3195092
Средний доход за месяц	30738	35116	43270	62822
Средний доход семьи за год	1106568	1264176	1557720	2261592
Коэффициент доступности	3,24	2,89	1,77	1,45

Источник: составлено автором на основе собственных расчетов [31]