

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В СИБИРИ

НАУЧНАЯ СТАТЬЯ

DOI: 10.21684/2587-8484-2018-2-3-39-50

УДК 332.85

Региональный рынок жилой недвижимости: социально-экономические проблемы и тенденции развития (на материалах Тюменской области)

Наталья Владимировна Мальцева¹, Ирина Владимировна Корнилова²

¹ кандидат социологических наук, доцент
кафедры общей и экономической социологии,
Тюменский государственный университет (г. Тюмень, РФ)
n.v.malceva@utmn.ru

² менеджер Центра маркетинговых исследований
ООО «Маркетинг-консультант» (г. Тюмень, РФ)
kornilova@gmk.ru

Аннотация. Ключевая роль в социально-экономическом благополучии территории принадлежит рынку недвижимости, состояние которого является важным показателем развития региона. Наличие и доступность жилья для граждан отражают усилия государства в области повышения качества жизни населения. Цель статьи — экономико-социологический анализ проблем и перспектив развития регионального рынка жилой недвижимости Тюменской области. Актуальность темы обоснована необходимостью применения экономико-социологического подхода для изучения проблем регулирования регионального рынка недвижимости и формулировки рекомендаций по обеспечению его устойчивого развития в условиях перехода к проектному финансированию. Научная новизна исследования состоит в рассмотрении структуры и специфических характеристик рынка жилой недвижимости, выявлении нарушений в его функционировании на уровне региона с целью разработки действенных мер по улучшению ситуации в сфере строительства и реализации жилья. Были использованы общенаучные и специальные социологические методы: структурно-функциональный и метод сравнительного анализа, анализ документов, интервьюирование и экспертный опрос. В статье показаны состояние и динамика рынка недвижимости в области за последние пять лет, представлен анализ статистической информации относительно объемов жилищного строительства и структуры предложения жилья в разных сегментах рынка. Особое внимание в работе уделяется вопросам взаимодействия участников рынка недвижимости и роли государства в их регулировании. На основании данных опроса экспертов и потенциальных покупателей жилья выделены главные проблемы развития рынка недвижимости в Тюменской области. Предложены рекомендации, направленные на их разрешение и обеспечение условий по достижению оптимального соотношения между спросом и предложением на жилую недвижимость.

Ключевые слова: рынок, недвижимое имущество, жилая недвижимость, рынок жилой недвижимости, региональный рынок жилья.

ВВЕДЕНИЕ

Недвижимое имущество является одной из главных составляющих региональной экономики и оказывает значительное влияние на экономическое, социальное и политическое развитие территории. Динамика рынка недвижимого имущества и степень его развития служат показателями благосостояния населения. Актуальность исследования рынка недвижимости подтверждается и той ролью, которая отводится ему в процессе осуществления экономических реформ.

Рынок недвижимости выступает объектом изучения разных наук, вопросы его формирования и функционирования вызывают большой интерес у экономистов, однако с точки зрения экономико-социологического подхода рынок недвижимости изучен довольно слабо. Исследования, касающиеся формирования и развития рынка недвижимости, были предприняты рядом зарубежных и российских авторов: А. Н. Асаулом, В. М. Безденежных, Ж. А. Василенко, Е. Н. Ивановой, Г. М. Стерником и др. Проблемы жилищной обеспеченности освещены в работах А. М. Акатновой, И. А. Лиман, Э. В. Скляровой, Н. Е. Тихоновой и др. Тем не менее рассмотрение рынка недвижимости исключительно с позиции экономики не дает достаточной возможности проанализировать условия его функционирования и перспективы роста.

Социологический анализ (в дополнение к экономическому) дает возможность изучить социальные аспекты и механизмы взаимодействия основных участников рынка, описать их поведение, способы выстраивания деловых стратегий и контроля над ситуацией. Осуществляемое государством реформирование сферы жилищного строительства требует готовности всех субъектов рыночных взаимодействий к меняющимся условиям. Вследствие этого возрастает значимость

Цитирование: Мальцева Н. В. Региональный рынок жилой недвижимости: социально-экономические проблемы и тенденции развития (на материалах Тюменской области) / Н. В. Мальцева, И. В. Корнилова // Siberian Socium. 2018. Том 2. № 3. С. 39-50. DOI: 10.21684/2587-8484-2018-2-3-39-50

проведения комплексного экономико-социологического анализа регионального рынка недвижимости, результаты которого помогут обеспечить его устойчивое развитие при переходе к проектному финансированию застройщиков в соответствии с Указом Президента Российской Федерации № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» от 7 мая 2018 г. Поэтому целью нашего исследования стало изучение проблем и перспектив развития рынка жилой недвижимости в регионе.

Эмпирическую основу исследования составили данные анализа документов, формализованного интервью с потенциальными потребителями объектов жилой недвижимости, а также экспертного опроса профессиональных участников рынка и представителей региональных органов власти. В качестве документов использовались нормативно-правовые акты по регулированию рынка недвижимости и аналитические отчеты о состоянии рынка недвижимости Тюменской области. Экспертами выступили руководители и специалисты агентств недвижимости, девелоперских компаний, сотрудники Департамента градостроительной политики и других структур.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

В научной литературе существует множество определений термина «рынок недвижимости», отражающих различные подходы авторов:

- «совокупность механизмов, посредством которых обеспечиваются создание недвижимости, оборот прав на ее объекты, взаимодействие между спросом и предложением, установление равновесной цены, распределение недвижимости между различными конкурирующими вариантами ее использования, эксплуатация, инвестиро-

вание и финансирование объектов недвижимости» [11, с. 52];

- «экономико-правовое пространство, в котором происходит взаимодействие между спросом и предложением всех имеющихся на данный момент времени покупателей и продавцов жилья и где осуществляется совокупность всех текущих операций с ним» [3, с. 32];
- «система организованных мер, при помощи которых покупатели и продавцы сводятся вместе для определения конкретной цены, по которой может произойти обмен таким специфическим товаром как жилье» [2, с. 10].

Рынок недвижимости можно характеризовать как определенную совокупность общественных отношений, связанных с различными объектами недвижимости. Рынок недвижимости — это социально-экономический институт, основной функцией которого выступает обеспечение взаимодействия между покупателями объектов недвижимости (предъявителями спроса) и продавцами этого товара (поставщиками товаров и услуг). Этот социально-экономический институт обладает пятью основными признаками, отделяющими его от исторически предшествовавших «дореволюционных» форм хозяйствования, а именно: регулярность обменных операций, их преимущественно денежный характер, взаимовыгодность для обеих сторон, добровольность обмена, наличие состязательности или конкуренции [9].

По утверждению специалистов, рынок жилой недвижимости отличается от прочих рынков недостаточно высокими уровнями стандартизации и взаимозаменяемости предметов продажи (объектов недвижимости), несбалансированностью «рынка продавца» и «рынка покупателя», неполной прозрачностью информации о товаре, низкой скоростью обмена информацией, а также относительно небольшим числом продавцов и покупателей. Анализируя структуру рынка жилой недвижимости, ученые обращают внимание на ряд его специфических особенностей в сравнении с другими рынками:

- 1) локализация, т. к. его товары неподвижны, а их ценность в немалой степени зависит от внешней окружающей среды;
- 2) значительный уровень госрегулирования законодательным путем, а также с помощью зонирования территорий;
- 3) меньшее число сделок купли-продажи;
- 4) несовершенство механизмов взаимодействия субъектов рынка и их слабое правовое обеспечение [6, с. 124].

Единый подход к пониманию категории «региональный рынок недвижимости» в науке также отсутствует. С. Б. Глоба и Ю. А. Журавлев предлагают рассматривать региональный рынок жилой недвижимости как «организованную территориальную совокупность субъектов, объектов и процессов, обеспечивающих осуществление деятельности по строительству и распределению жилья, реализацию государственной политики в жилищной сфере и удовлетворение потребностей населения территории в жилище» [4, с. 6]. Термин «региональный» имеет здесь большое значение, поскольку учет особенностей развития той или иной территории позволяет добиваться положительных результатов при осуществлении различного рода мероприятий в рамках общегосударственной политики.

Анализ статистических показателей развития жилищного строительства в трех субъектах Тюменской области (г. Тюмени и на юге области, Ямало-Ненецком и Ханты-Мансийском округах) за 2017 г. показал, что ведущее место в текущем жилищном строительстве занимают многоквартирные дома (лишь 1,6% строящихся жилых единиц не относятся к данной категории). При этом 85% совокупной площади жилых единиц сосредоточено в городе Тюмени. Наибольшая доля жилья отмечается в секторе высотной застройки, хотя в последнее время наблюдается тенденция к снижению этажности строительства и переходу к домам переменной этажности. Подобное решение позволяет учесть потребности сразу нескольких категорий покупателей. Еще одной тенденцией на рынке области стало сокращение предложения малогабаритного жилья:

средняя площадь квартир в 2017 г. увеличилась на 3,3 м² по сравнению с прошлым годом и составила 52,9 м², превысив общероссийский показатель на 3,6 м² [12]. По данным Росреестра за 2017 г., в Тюменской области зарегистрировано договоров участия в долевом строительстве на 13,4% меньше аналогичного показателя 2016 г., что вызвано снижением индекса реальных денежных доходов жителей [7].

Опираясь на данные аналитических отчетов агентства недвижимости «Этажи» и агентства продаж «UPconsAllt» за декабрь 2017 г., можно констатировать падение предложения на рынке первичного жилья. Динамика его изменения за последние пять лет свидетельствует о ежегодном увеличении до 2017 г. В 2013 г. предложение на рынке составляло 8,0 тыс. квартир, в 2014 г. оно увеличилось на 35%. Однако с 2015 г. рост показателя замедлился (совокупное количество квартир выросло на 32,4%). В 2016 г. темпы роста заметно упали: увеличение объемов жилья составило лишь 1%. В 2017 г. отмечается отрицательная динамика: в течение года предложение снизилось почти на 7%.

В структуре предложений на рынке первичного жилья во многих крупных городах не менее половины составляют однокомнатные квартиры и студии, около четверти — двухкомнатные, лишь немногим более десятой доли — трехкомнатные. Многокомнатные квартиры занимают ничтожный сегмент данного рынка: менее одного процента. В последние годы изменения коснулись только предложения однокомнатных квартир. Так, за пять лет их доля увеличилась на 10% (с 49% в 2013 г. до 59% в 2017 г.), по остальным категориям колебание составило не более 2%.

Сегментирование нового жилья по классам является отражением не только развитости рынка недвижимости в городе, но и покупательской способности населения, поскольку продукт ориентирован на потребителя с достаточным уровнем дохода. В Тюмени ситуация несколько отличается от аналогичных по численности городов и некоторых городов-миллионников. Главная особенность местного рынка заключается в том, что продукт, который представляется отдельными

застройщиками Тюмени в классе «эконом», по комфортности и условиям проживания соответствует классам «комфорт» и «бизнес» в других крупных городах страны (Ростов-на-Дону, Волгоград, Краснодар и др.). На конец декабря 2017 г. доля квартир «эконом»-класса осталась на уровне 87,5%, в сегменте комфорт-класса — 10,7% и бизнес — 1,8% [1].

Предложение на рынке вторичного жилья несколько превосходит объемы первичной недвижимости: 16,2 тыс. квартир по итогам 2017 г. Динамика рынка в период с 2013 по 2016 гг. также позитивная, при этом колебания темпов роста более выражены: в 2014 г. — 32,8%, в 2015 г. — 43,5%, в 2016 г. — 13,5%; в 2017 г. предложение упало на 1,2%. По структуре предложения вторичный рынок отличается от новостроек, на нем присутствует меньше однокомнатных квартир (36%) и больше многокомнатных (6,2%). Если рассматривать изменение распределения по типу комнатности за последние пять лет, то можно говорить о незначительных подвижках в сторону однокомнатного жилья, предложение которого в течение рассматриваемого периода увеличилось на 4%.

По итогам прошлого года наблюдался незначительный рост удельной цены предложения во всех сегментах рынка, выделенных по комнатности квартир. По мнению экспертов, это, в первую очередь, связано с небольшим повышением уровня цен на первичном рынке, поскольку вторичный рынок имеет свойство бесосновательно увеличивать цену при повышении стоимости нового жилья.

Распределение спроса на рынке вторичного жилья приближено к структуре предложения новостроек, при этом предпочтения покупателей многокомнатных квартир склоняются в сторону вторичного рынка. Наиболее серьезные изменения за последние пять лет произошли в структуре продаж однокомнатных и трехкомнатных квартир. Согласно данным И. А. Саенко и Е. В. Васильченко, «спрос на однокомнатные квартиры с 2015 года постепенно снижается, а на трехкомнатные, наоборот, увеличивается» [1].

Как видим, первичная недвижимость чувствует себя более уверенно. Первичный рынок, в отличие от вторичного, не перегружен предложением. На основании анализа статистической информации нами были выделены некоторые особенности регионального рынка недвижимости, а именно:

- 1) падение реальных доходов населения отразилось на увеличении числа сделок с использованием средств ипотечного кредитования;
- 2) большое количество многоэтажного строительства и относительно небольшая доля малой и среднеэтажной застройки привела к перенасыщению рынка одноформатным высотным жильем;
- 3) рынок недвижимости г. Тюмени развивается намного динамичнее, чем на юге области и в округах, что подтверждает его релевантность для проведения социологического исследования.

Низкая активность субъектов рынка недвижимости в Ямало-Ненецком и Ханты-Мансийском автономных округах позволила сузить территорию проведения эмпирического исследования до границ г. Тюмени. Населенные пункты юга области также не вошли в выборку ввиду малых объемов строительства и отсутствия точных данных по текущему предложению объектов недвижимости.

Для изучения потребительских предпочтений покупателей жилья было опрошено 384 жителя Тюмени, которые планируют приобрести квартиру на рынке первичной недвижимости в течение ближайших трех лет.

Выборка формировалась исходя из размера генеральной совокупности, за которую была принята численность взрослых жителей города Тюмени (20-65 лет), по данным на январь прошлого года, ошибка выборки составила 5% при доверительном интервале 95%. Тип выборочной совокупности — квотная. Пропорциональное распределение осуществлялось с учетом предложения на рынке жилой недвижимости, в качестве котируемого признака использовалась комнатность рассматриваемой для покупки квартиры.

Основную группу респондентов составила молодежь в возрасте 20-34 лет (57%). Распределение респондентов по остальным возрастным группам выглядит следующим образом: 35-44 года — 36%; 45-54 года — 7%; 55 лет и старше — 1%. Высшее образование имеют 55% опрошенных, среднее специальное — 32%. Большинство опрошенных — женщины (63%).

Результаты опроса потенциальных покупателей показали, что преобладающая часть респондентов (74%) планируют приобретать жилье для личного использования, 18% покупают жилье для родственников и лишь 8% — с целью инвестирования. Согласно оценкам экспертов, максимальная доля инвесторов на рынке недвижимости обычно составляет 10-15%, кроме того, в последние 2-3 года процент инвестиций в жилую недвижимость постепенно снижается.

Многие покупатели на этапе выбора квартир сталкиваются с определенными сложностями, из которых наиболее распространенной стал отказ в выдаче ипотечного кредита (33% респондентов), что отодвинуло покупку жилья на достаточно неопределенный срок. На втором месте — высокая процентная ставка по кредиту (24%). Третье место в списке причин, затрудняющих покупку жилья, занимают недостаток компаний, работающих с сертификатами по государственным программам, и недостоверность предоставляемой застройщиками информации по стоимости и качеству предлагаемых на рынке жилых объектов (по 19%). Неудачные планировки и плохие коммуникации стали проблемой для 5% покупателей. Долгий выбор объекта для покупки (более полугодя) чаще всего связан с отсутствием подходящих вариантов (38%) и недостаточного количества денежных ресурсов (26%).

Большинство покупателей доверяют подбор квартиры профессиональным участникам рынка: специалистам отделов продаж застройщика и агентам по недвижимости, что подтвердило поставленную в начале исследования гипотезу. При этом чаще всего покупатели предпочитают обращаться напрямую к застройщику (51% респондентов), в агентства недвижимости обратились только 26% опрошенных.

Наиболее привлекательными факторами при покупке вторичного жилья являются удобный для проживания район (28% респондентов), развитость социальной инфраструктуры (21%) и относительно низкие затраты на ремонт (20%). В числе слабых сторон вторичного рынка жилья респонденты выделили изношенность жилого фонда, проблемы с парковкой и узкие улицы в старых районах города, уже сформировавшийся коллектив соседей и более высокую стоимость в сравнении с новостройками.

Среди преимуществ первичного рынка жилья респонденты особо отметили наличие сервиса при покупке (74% опрошенных), хорошее месторасположение домов и близость объектов социальной инфраструктуры (69%), удобные планировки квартир (60%), надежность застройщиков (55%), продуманность дворового пространства (50%). К основным недостаткам первичного рынка покупатели отнесли неразвитость социальной и транспортной инфраструктуры в новых районах и высокую стоимость жилья. При выборе строительной компании многие респонденты в большей степени ориентируются на уровень обслуживания и отношение к клиентам (72%). Менее значимыми для опрошенных оказались такие факторы, как расположение микрорайона (39%), надежность компании (37%), качество строительства и отделки (25%).

Для оценки состояния и перспектив развития рынка недвижимости в регионе нами проведено 15 экспертных интервью. В качестве экспертов выступили коммерческие директора крупных строительных компаний города Тюмени, руководители и ведущие риелторы агентств недвижимости, специалисты ипотечных отделов банков, представители консалтинговых компаний и сотрудники Департамента земельных отношений и градостроительства Тюменской области.

По мнению большинства экспертов (10 человек), рынок недвижимости в регионе можно обозначить как развивающийся. Данное утверждение основано на том, что полка квартир застройщиков продолжает расти, а конкурентная ситуация и качество предлагаемого продукта не позволяют расслабиться даже сильным игрокам рынка. От-

мена государственной поддержки ипотечного кредитования заставляет профессионалов рынка постоянно искать новые способы привлечения покупателей. При этом эксперты указывают на такие благоприятные условия развития рынка, как привлекательность города для проживания жителей севера области (ХМАО и ЯНАО) и их высокую платежеспособность, что создает необходимый спрос на рынке. По их мнению, до половины покупателей недвижимости являются жителями северных округов.

Остальные пять экспертов считают рынок стагнирующим, ссылаясь на замедление темпов роста продаж по причине склонности потребителей к откладыванию покупки жилья на неопределенный срок, а также их ориентации на приобретение малогабаритных квартир.

Перспективы развития рынка недвижимости на ближайшие 3-5 лет оцениваются экспертами однозначно положительно. На их взгляд, кризисный период заканчивается, и многие специалисты ожидают увеличения деловой активности на рынке, поскольку строительство является одной из крупнейших отраслей отечественного бизнеса, и это позволит не потерять потенциал роста. Кроме того, жилищная обеспеченность населения еще не достигла нормы. Несколько экспертов указали на необходимость обновления жилого фонда, поскольку многие здания были построены в 1970-90-х гг. и требуют реконструкции. Представители риелторского сообщества предположили, что застройщики в скором времени переориентируются на развитие малоэтажного строительства, набирающего популярность в регионе.

Среди отличительных особенностей рынка недвижимости региона эксперты отметили высокий уровень формирования партнерских отношений среди профессиональных участников рынка: от 50 до 90% сделок реализуется именно риелторским сообществом. Тесное сотрудничество наблюдается не только между застройщиками и агентствами, но также с банковскими организациями ввиду того, что ипотечное кредитование выступает основным инструментом приобретения населением недвижимости.

Все эксперты обозначили региональный рынок жилой недвижимости как открытый. Подобная ситуация, по мнению специалистов, связана с тем, что большая часть игроков на рынке являются местными компаниями, хорошо знакомы и могут доверять друг другу. Помимо этого, наличие на рынке явного лидера (компания «Брусника») устанавливает высокую планку для остальных застройщиков и требует от них непрерывного развития и совершенствования.

Другой особенностью местного рынка является снижение возраста основных потребителей жилья. По оценкам экспертов, потенциальный покупатель стал моложе как минимум на 10-15 лет: если ранее средний возраст составлял 40-45 лет, то сейчас 25-30 лет. Эксперты также отмечают возросшую требовательность покупателей, которые стали более внимательны не только к выбору самой квартиры, но и к качеству сервиса, предоставляемого агентством и застройщиком. Сегодняшний покупатель стал более грамотным с юридической точки зрения: может самостоятельно разобраться в условиях договора, при обращении в банк зачастую осведомлен о необходимом наборе документов и условиях получения ипотечного кредита. Требования к планировке квартир тоже повысились, предпочтение все чаще отдается современным форматам жилых помещений (студии, квартиры с террасами, хайфлеты и т. п.).

Продавцы на рынке недвижимости делают все необходимое для привлечения покупателя. По словам одного из специалистов, «даже если у человека нет возможности купить квартиру — ее найдут». В основном такой позиции придерживаются представители строительных компаний и банковских структур, риелторское сообщество настроено менее оптимистично. Представители агентств недвижимости считают, что некоторые участники рынка не оказывают должного внимания маркетинговой политике и не стремятся к качественному развитию сервиса.

Взаимоотношения государства и участников рынка недвижимости, по мнению всех экспертов, можно обозначить как нейтральные: «самая лучшая поддержка для бизнеса — не мешать ему».

Некоторые представители строительных компаний говорили о том, что государство не всегда соблюдает временные рамки своих обещаний по развитию социальной и транспортной инфраструктуры новых районов. Это сказывается на репутации компаний и снижает уровень доверия потребителей. В целом участники рынка считают отсутствие административных барьеров действенным способом поддержки со стороны властей. По мнению большинства специалистов, самым крупным вмешательством в отрасль было субсидирование ипотечных ставок, которое оказало существенную помощь участникам в кризисный период, но в данный момент утратило свою актуальность.

Эксперты выделили ряд проблем, оказывающих негативное влияние на развитие рынка недвижимости в регионе, а именно:

1. Неготовность застройщиков к переходу на малоэтажное строительство. Покупатели «устали» от многоэтажек, но строить невысокие дома застройщикам нерентабельно.
2. Нехватка мощностей инженерных коммуникаций в некоторых районах. Существующие сети инженерно-технического обеспечения часто не справляются с дополнительной нагрузкой.
3. Длительные сроки оформления документов для строительства и ввода домов в эксплуатацию.
4. Страх покупателя перед ипотечным кредитом. По словам экспертов, не многие люди способны идти на риск и брать на себя такие длительные обязательства: «большинству проще снимать жилье, чем так рисковать».

Среди необходимых для решения данных проблемных вопросов действий эксперты выделили контроль со стороны государства за реализацией жилья по сертификатам, исполнение обязательств по строительству объектов социальной инфраструктуры и транспортных развязок. Особо специалисты подчеркнули необходимость контроля со стороны государства за архитектурным обликом новых проектов и разработки норм,

которые позволят «выпускать» на рынок более качественный продукт.

В отношении перспектив развития рынка недвижимости эксперты назвали ряд изменений, которые ожидают его участников в ближайшее время. Все опрошенные нами специалисты сошлись во мнении, что после реализации с 1 июля 2018 г. внесенных в закон поправок об эксрсчетах, выступающих первым этапом перехода строительного рынка к проектному финансированию, многие компании-застройщики будут вынуждены переходить от долевого к готовому домостроению при наличии необходимого финансового обеспечения и взаимных договоренностей с банками. Еще одним изменением, которое ждет строительную отрасль и неизбежно отразится на покупателях, является повышение стоимости первичного жилья, связанное с тем, что застройщику придется закладывать все издержки от инфляции в стоимость квадратного метра. Застройщикам нужно будет либо выводить в продажу объекты по более высокой стоимости, либо сохранять текущие цены и терять прибыль. Однако, учитывая, что доходность девелоперского бизнеса с началом кризиса и так значительно снизилась, большинство экспертов сходятся во мнении, что произойдет рост цен. Средний рост цен на начальном этапе составит около 5-8% от текущей среднерыночной цены квадратного метра. Учитывая тот факт, что у населения еще не до конца сформировалось доверие к застройщикам и рынку первичной недвижимости в целом, подобная перспектива может негативно сказаться на развитии всей строительной отрасли в регионе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Региональный рынок жилой недвижимости отличается не только высоким уровнем развития партнерских отношений между его участниками, значительной открытостью и расположенностью к диалогу, но и широким профессиональным взглядом на складывающуюся ситуацию.

По итогам проведенного нами исследования предложен комплекс рекомендаций, который позволит нивелировать проблемы, существующие

на рынке жилой недвижимости, а также подготовить условия для его планомерного роста и развития в регионе.

Во-первых, необходимо создание постоянно действующей коммуникационной площадки между застройщиками и органами местного и регионального самоуправления. Подобное решение поможет устранить барьер, мешающий принятию оперативных конструктивных решений. В настоящий момент проводятся регулярные собрания на площадке Российской гильдии управляющих и риэлторов, однако решения, которые там принимаются, реализовываются лишь на уровне взаимодействий профессиональных участников рынка и не выходят на законодательный уровень.

Во-вторых, нужна организация государственного контроля по обеспечению комфортного перехода от долевого строительства к проектному финансированию не только для участников рынка, но и для покупателей. В настоящее время, когда застройщики пытаются приспособиться к новым правилам, покупатели испытывают беспокойство, не понимая, каким образом данные изменения отразятся на их планах покупки жилья. Необходимо проводить качественное, своевременное и поэтапное информирование населения, которое позволит покупателям не совершить ошибку и не попасть в новые мошеннические схемы. Так, появляется тенденция к заключению договоров займа вместо договоров долевого участия. В этом случае застройщик не несет материальной ответственности при переносе сроков строительства, а деньги, полученные от дольщиков, могут быть использованы не только на строительство дома, но и на другие цели.

В-третьих, целесообразно подготовить и внедрить на практике комплекс обучающих мероприятий для потенциальных покупателей жилья, чтобы избежать проблем при заключении сделок. В условиях трансформации рынка население испытывает недостаток информации для планирования своих действий по приобретению недвижимости. Некоторые покупатели не до конца понимают все тонкости оформления договора долевого участия, а также процедуры по

оформлению права собственности и свои обязательства перед банком при оформлении ипотечного кредита.

В-четвертых, важна разработка четкой и достаточно гибкой системы архитектурных стандартов развития облика города. В настоящий момент не существует нормативов по архитектурным и визуальным стандартам, на основании которых администрация могла бы выдавать разрешения на строительство. Согласно действующему законодательству, застройщику могут отказать в выдаче разрешения только по четырем причинам: неполный пакет документов для получения разрешения; несоответствие градостроительным нормам, применимым к конкретному земельному участку (например, этажность здания выше, чем предусмотрено градостроительным планом); нарушения в рамках проекта правил землепользования и застройки; несоответствие данных, изложенных в документах, предоставленному плану строительства [5]. Помимо этого, проекты комплексного освоения территории имеют достаточно высокий шанс получения разрешения даже при мелких недочетах. Архитектурному облику в такой ситуации уделяется мало внимания, и этот вопрос по факту остается исключительно сферой ответственности застройщика.

В-пятых, актуальным является совершенствование процесса осуществления поэтапного контроля за соблюдением застройщиками норм и правил градостроительства. В настоящий момент после получения разрешения на строительство и до окончания работ застройщики не проверяются ведомственными органами. Вследствие этого множество нарушений выявляется только на этапе приемки дома перед выдачей разрешения на ввод дома в эксплуатацию. В подобных ситуациях чаще всего страдают дольщики, которые вынуждены ждать, когда застройщик устранит все замечания приемной комиссии. Помимо этого, возможны случаи, когда на мелкие нарушения комиссия готова не реагировать для сохранения показателей по вводу жилья. Введение поэтапного контроля позволит обнаружить нарушения на ранних этапах и исправить их до приемки объекта итоговой комиссией, что положительно скажется на качестве сдаваемого жилья и сроках его ввода в эксплуатацию.

Таким образом, важное место в развитии рынка жилой недвижимости занимает разработка дополнительных мер по регулированию взаимодействий его субъектов в рамках реализации государственной региональной политики в сфере жилья, которая должна формироваться с учетом ресурсного потенциала территории.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аналитические обзоры рынка недвижимости агентства недвижимости «Этажи». URL: <https://www.etagi.com/zastr/> (дата обращения: 28.09.2018).
2. Боброва Н. П. Некоторые аспекты теории и практики оценки земли / Н. П. Боброва. М.: Олма-пресс, 2015. 154 с.
3. Власенко Т. В. Рынок недвижимости и его структура / Т. В. Власенко, С. А. Белокобыленко // Научно-практический журнал «Экономика и экология территориальных образований». 2015. № 1. С. 50-53.
4. Глоба С. Б. Регулирование регионального рынка жилой недвижимости / С. Б. Глоба, Ю. А. Журавлев. М.: ИНФРА-М; Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2013. 96 с. URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=374566> (дата обращения: 28.09.2018).
5. Градостроительный кодекс Российской Федерации. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51040/570afc6feff03328459242886307d6aebelccb6b/ (дата обращения: 28.09.2018).
6. Гуреева О. В. Развитие нормативной и методической базы оценки кадастровой стоимости земель сельскохозяйственного назначения / О. В. Гуреева. Саратов: СГСЭУ, 2009. 143 с.
7. Единый реестр застройщиков. URL: <https://novostroykirf.ru/1/#!/home> (дата обращения: 28.09.2018).

8. Игнатенко А. С. Рынок недвижимости: специфичность потребительских характеристик / А. С. Игнатенко, Т. Н. Михайлова. Москва: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2016. 44 с. URL: <https://e.lanbook.com/book/74909> (дата обращения: 28.09.2018).
9. Огурцова А. Н. Роль государства на рынке жилья / А. Н. Огурцова // Интернет-журнал «Науковедение». 2014. Сентябрь — октябрь. Вып. 5 (24). URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/112EVN514.pdf> (дата обращения: 28.09.2018).
10. Радаев В. В. Что такое рынок: экономико-социологический подход / В. В. Радаев. Препринт WP4/2006/07. М.: ГУ ВШЭ, 2006. 48 с.
11. Стерник Г. М. Развитие и совершенствование методов прогнозирования на рынке жилой недвижимости / Г. М. Стерник, С. Г. Стерник, А. В. Свиридов // Урбанистика и рынок недвижимости. 2014. № 1. С. 53-93.
12. Федеральное агентство недвижимости «Этажи». Аналитика рынка недвижимости. URL: <https://www.etagi.com/analytics/> (дата обращения: 28.09.2018).

RESEARCH ARTICLE

DOI: 10.21684/2587-8484-2018-2-3-39-50

UDC 332.85

Regional housing market: problems and prospects of development (the case of the Tyumen Region)

Natalya V. Maltseva¹, Irina V. Kornilova²

¹ Cand. Sci. (Soc.), Associate Professor,
Department of General and Economical Sociology,
University of Tyumen (Tyumen, Russian Federation)
n.v.maltseva@utmn.ru

² Manager, Department of Marketing Research,
Marketing Consultant (Tyumen, Russian Federation)
kornilova@gmk.ru

Abstract. Key role in the socio-economic well-being of the territory belongs to the real estate market, the state of which is one of the main indices of the development of the region. The availability and affordability of housing for citizens reflects the state's efforts to improve the quality of life of the population. The problem of the study is that effective management of the regional real estate market requires improving the mechanisms of interaction between professional market participants with each other and authorities. In this regard, the subject of scientific interest of the authors was the main problems of the housing market of the Tyumen Region. The relevance of the topic lies in the need to use the economic and sociological approach to study the problems of regulation of the regional real estate market and formulation of recommendations to ensure its sustainable development in the transition to project financing. The scientific novelty of the study is the consideration of the structure and specific characteristics of the residential real estate market and the identification of violations in its functioning at the regional level to develop effective measures to improve the situation in the field of construction and sale of housing. The methodological basis of the work consists of general scientific and special sociological methods: structural and functional method of comparative analysis, analysis of documents, interviewing and expert survey. This article describes the state and dynamics of the real estate market in the region over the past five years, presents an analysis of statistical information on the volume of housing construction and the structure of housing supply in different market segments. Particular attention is paid to the interaction of real estate market participants and the role of the state in their regulation. Based on the survey of experts and potential buyers of housing, the authors identified the main problems of development of the real estate market in the Tyumen Region, as well as proposed recommendations aimed at their resolution and ensuring conditions for achieving an optimal balance between supply and demand for residential real estate.

Keywords: market, real estate, residential real estate, residential real estate market, regional housing market.

Citation: Maltseva N. V., Kornilova I. V. 2018. "Regional housing market: problems and prospects of development (the case of the Tyumen Region)". *Siberian Socium*, vol. 2, no 3, pp. 39-50.
DOI: 10.21684/2587-8484-2018-2-3-39-50

REFERENCES

1. Analytical reviews of the real estate market from the real estate Agency “Etazhi”. Accessed on 28 September 2018. <https://www.etagi.com/zastr/> [In Russian]
2. Bobrova N. P. 2015. Some aspects of the theory and practice of land valuation. Moscow: Olma-press. [In Russian]
3. Vlasenko T. V., Belokobylenko S. A. 2015. ““Real estate market and its structure”. *Ekonomika i ekologiya territorial'nykh obrazovaniy*, no 1, pp. 50-53. [In Russian]
4. Globa S. B., Zhuravlev Yu. A. 2013. Regulation of the regional residential real estate market. Moscow: INFRA-M; Krasnoyarsk: Siberian State University. Accessed on 28 September 2018. <http://znanium.com/bookread2.php?book=374566> [In Russian]
5. The town-planning code of the Russian Federation. Accessed on 28 September 2018. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51040/570afc6feff03328459242886307d6aebelccb6b/ [In Russian]
6. Gureeva O. V. 2009. Development of normative and methodological base for evaluation of cadastral value of agricultural land. Saratov: Saratov Socio-Economic Institute of Plekhanov Russian University of Economics. [In Russian]
7. Unified register of developers. Accessed on 28 September 2018. <https://novostroykirf.ru/1/#!home> [In Russian]
8. Ignatenko A. S., Mikhaylova T. N. 2016. Real estate market: specificity of consumer characteristics. Moscow: “Delo” RANKhiGS. Accessed on 28 September 2018. <https://e.lanbook.com/book/74909> [In Russian]
9. Ogurtsova A. N. 2014. “The role of the state in the housing market”. *Naukovedenie*, no 5 (24). Accessed on 28 September 2018. <https://naukovedenie.ru/PDF/112EVN514.pdf> [In Russian]
10. Radaev V. V. 2006. “What is the market: economic and sociological approach”. Working paper WP4/2006/07. Moscow: Higher School of Economics. [In Russian]
11. Sternik G. M., Sternik S. G., Sviridov A. V. 2014. “Development and improvement of forecasting methods in the residential real estate market”. *Urbanistika i rynek nedvizhimosti*, no 1, pp. 53-93. [In Russian]
12. Federal real estate Agency “Etazhi”. Real estate market Analytics. Accessed on 28 September 2018. <https://www.etagi.com/analytics/> [In Russian]