

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(**Н И У « Б е л Г У »**)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

**РОССИЙСКИЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: УЧАСТНИКИ, МЕХАНИЗМЫ
И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ**

Магистерская диссертация
студентки заочной формы обучения
направления подготовки 38.04.08.
Магистерская программа «Корпоративные финансы»
3 курса группы 06001251
Гребенкиной Марины Александровны

Научный руководитель:
к.э.н., доцент кафедры финансов,
инвестиций и инноваций
НИУ «БелГУ»
Соловьева Н.Е.

Рецензент:
к.э.н., доцент кафедры экономики и
моделирования производственных
процессов НИУ «БелГУ»
Кулик А.М.

БЕЛГОРОД 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	7
1.1. Экономическая сущность и классификация недвижимости.....	7
1.2. Рынок недвижимости: основные сегменты, участники, механизм функционирования.....	12
1.3. Нормативно-правовое регулирование рынка недвижимости в России.....	21
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.....	30
2.1. Этапы становления рынка недвижимости в России	30
2.2. Факторы, влияющие на развитие российского рынка недвижимости.....	35
2.3. Анализ формирования и современное состояние российского рынка недвижимости.....	38
ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.....	59
3.1. Зарубежный опыт развития рынка недвижимости.....	59
3.2. Актуальные проблемы российского рынка недвижимости	68
3.3. Формирования стратегических направлений развития российского рынка недвижимости	72
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	83
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	87
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	94

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Актуальная проблема исследования заключается в создании и функционировании рынка недвижимости, который имеет важную значимость в реализации программ экономических реформ. Рынок недвижимости является одним из важнейших элементов современной экономики, следовательно, эффективность развития как целостного экономического образования невозможно в отсутствие нормально функционирующего рынка недвижимости.

Анализ состояния рынка недвижимости оказывает непосредственное влияние как прямое, так и косвенное на все стороны экономической политики, рассматривая на долгосрочный период политика, основывается на получении доходов от применения недвижимости. Главным из элементов прогнозных оценок и анализа социально-экономического развития признается перспективы развития рынка недвижимости Российской Федерации.

В настоящее время развитие рынка недвижимости является одним из наиболее важных показателей, определяющих уровень развития экономики страны в целом. Рынок недвижимости развивается не линейно и равномерно, а циклами, которые в его развитии происходят в разное время с экономическими циклами: упадок на рынке недвижимости происходит раньше, чем спад в экономике в целом, подъем также наступает раньше. Исходя из этого, по состоянию и развитию рынка недвижимости можно характеризовать тенденции в развитии экономики страны. Если ситуация на рынке недвижимости усугубляется, то ситуация в современной экономике будет только ухудшаться и, наоборот, рост рынка недвижимости, как правило, предусматривает подъем в современной экономике. Развитие рынка недвижимости усугубляется определенными проблемами, связанные с недостаточностью разработанной нормативно-правовой базой и слабой

развитостью инфраструктуры, а также монополием и непрозрачностью рынка.

Динамичные структурные изменения рынка недвижимости за последние пять лет показывают о гибкости его адаптации к современным условиям, а также влиянию факторов спроса и предложения на его развитие.

В связи с этим научная проблема, охватывающая вопросы развития российского рынка недвижимости, представляется сегодня весьма важным и актуальным, все вышесказанное предопределила выбор темы магистерского исследования, его предметную область, цель и решаемые задачи.

Степень научной разработанности проблемы исследования. Экономическими вопросами теоретико-методологических основ развития рынка недвижимости исследовались отечественными и зарубежными специалистами, среди них можно отметить: А. Афанасьева, В. Горемыкина, А. Грязнову, Т. Игнатова, Д. Львова, В. Петрова, В. Петти, А. Смита, С. Струмилина, Е. Тарасевича, и других.

Гипотезой исследования является предположение о том, что динамичное развитие российского рынка недвижимости, тесно взаимосвязано с макро и микроэкономическими показателями экономики, в современных условиях является одним из эффективных факторов, обеспечивающих экономический рост и определяет его потенциал и перспективы.

Объектом исследования является российский рынок недвижимости.

Предметом исследования признаются экономические отношения, возникающие в процессе развития российского рынка недвижимости.

Целью работы заключается в анализе факторов формирования российского рынка недвижимости, его современного состояния, динамики и определении перспектив его развития.

В соответствии с целью объектом и предметом исследования необходимо решить следующие **задачи:**

- рассмотреть теоретические аспекты обоснования рынка недвижимости – основные сегменты, участники, механизм функционирования;
- исследовать нормативно-правовое регулирование рынка недвижимости в России;
- выявить факторы, влияющие на развитие российского рынка недвижимости;
- проанализировать формирования и современное состояние российского рынка недвижимости;
- раскрыть зарубежный опыт рынка недвижимости, рассмотреть актуальные проблемы российского рынка недвижимости и предложить перспективы его развития.

Теоретико-методологической основой исследования послужили научные труды зарубежных ученых и отечественных ученых-экономистов изучающих актуальные вопросы теории и практики развития рынка недвижимости: основные сегменты, участников, механизм функционирования.

В магистерском исследовании были использованы такие **методы** как: методы анализа и синтеза, методы дедукции и индукции, метод корреляционно-регрессионного анализа, а также был использован нормативный подход и монографический метод.

Информационную базу исследования составили данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (Росстат), Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Российской Федерации, материалы Министерства финансов РФ нормативно-правовые акты регулирующие вопросы организации и управления рынком недвижимости; Интернет ресурсы, а также материалы периодические издания.

Нормативно-правовую базу исследования составили: Конституция РФ, нормативно-правовые акты в области рынка недвижимости и др.

Научная новизна исследования заключается в предложении рассмотреть исследования тенденций, анализа и развития рынка недвижимости, и их проявления в российской экономике.

Теоретическая значимость заключается в уточнении, развитии и конкретизации теоретических положений и методологических подходов к исследованию функционирования, развития российского рынка недвижимости.

Практическая значимость заключается в возможностях применения, предложенных перспектив развития российского рынка недвижимости.

Апробация исследования. Основные положения работы докладывались на международных научно-практических конференциях, семинарах, отражены в публикациях.

Структура и объем магистерской диссертации. Работа включает введение, три главы, заключение, список литературы, приложения. Объем диссертации – 93 страниц. Работа содержит 13 таблиц, 15 рисунков, 65 источника литературы и 4 приложения.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

1.1. Экономическая сущность и классификация недвижимости

Недвижимость эта экономическая категория является одной из социально значимых элементов общественного воспроизводственного процесса, которая, во-первых, оказывает влияние в целом на стабильность общества, и, во-вторых, на экономический рост, в качестве основного ресурса воспроизводственного процесса в экономике страны.

Исследователи - экономисты формулируют экономическое содержание недвижимости неоднозначно, в связи с тем, что существуют различные экономические характеристики недвижимости. Недвижимое имущество может выступать и как разновидность финансового актива, и как реальный актив, предназначенный для личного или производственного потребления.

Экономисты А.Н. Асаул, Н.Г. Волчков, В.А. Горемыкин рассматривают определение недвижимости - экономическое благо (товар) [43, 21, 23], а другие авторы И.Т. Балабанов, Дж. Фридман, Н. Ордуэй, Н.А. Щербаков рассматривают недвижимость как финансовые активы. Поэтому, двойственная природа недвижимости порождает использование ее полезных свойств с целью удовлетворения как личных потребностей субъектов, так в качестве капитала [20, 56].

Если рассматривать недвижимость как экономическое благо, то она выполняет следующие функции:

- в качестве предмета потребления служит ресурсом личного или общественного использования, т. е. включает жилую недвижимость, земли, строения медицинских, образовательных, оборонных и других социально значимых учреждений;

- в качестве реального актива выступает одним из значимых ресурсов для производства товаров и услуг с целью получения прибыли.

Если рассматривать недвижимость как товар, который обладает определенными специфическими особенностями товара и рынка:

- Объекты недвижимого имущества характеризуются стационарностью. То есть недвижимость не имеет возможности перемещаться к клиенту, а наоборот, клиент перемещается к своему новому объекту недвижимости. Следовательно, продавец не имеет возможности перемещать свой товар, и старается найти более выгодные условия продажи на определенных рынках, где меньше конкурентов и пользуется спросом данный товар;

- Специфический товар (недвижимость) в основу стоимости лежит полезность, то есть расположение недвижимости, например два одинаковых сооружения с одинаковыми расходами на строительство будет иметь разную стоимость - зависит от местоположения (удобства);

- Недвижимость имеет большой срок полезного использования (долговечность), где земля может использоваться бессрочно;

- Недвижимость имеет такую особенность как ограниченность предложения, то есть при строительстве недвижимости требуется некоторое время и крупные расходы (низкая эластичность), долговечность и стационарность (всегда, есть предложение, но разный спрос и цена);

- Недвижимость имеет особенность – уникальность;

- Недвижимость имеет низкий уровень ликвидности;

- Недвижимость в качестве товара должна оформляться определенными документами, а также - информационным сопровождением.

При оформлении сделки с недвижимостью покупатель требует от продавца специальной информации, то есть подробную характеристику по объекту, сведения о его местоположении, бывших владельцах, площади и т.д.

Экономическая концепция раскрывает понятие «недвижимость» как предмет потребления и как эффективный инвестиционный объект, и как надежный инструмент генерирования дохода.

Г.В. Чубукова и Н.А. Волкова предлагают определение «недвижимости» - земля и все улучшения, постоянно закрепленные на ней (здания, сооружения, объекты незавершенного строительства) [30, 26].

Недвижимость распадается на три основных типа: земля, жилье и нежилые помещения. В свою очередь недвижимость в зависимости от характера использования подразделяется:

- для жилья (комнаты, квартиры, дома, коттеджи);
- коммерческой деятельности (офисы, здания, магазины и т.п.);
- производственных целей (склады, фабрики, заводы и т.п.);
- сельскохозяйственных целей (теплицы, фермы, сады);
- для специальных целей (детские сады, школы, больницы, ясли-сады, церкви, дома искусств, музеи др.) [41].

Раскрывая экономическую характеристику объекта недвижимости как физического объекта, а также объекта экономико-правовых и социальных отношений входит: анализ местоположения, оценка внешней среды на макроуровне (в районе, городе) и микроуровне – в ближайшем окружении и внутренней среды – качество местоположения объекта (тип строения, близость к экономическим зонам и т.п.).

Качество местоположения объекта недвижимости называется ситус. Следовательно, ситус это результат взаимодействия конкретного объекта недвижимости и экономической среды по крайней мере на пяти уровнях (рис. 1.1).

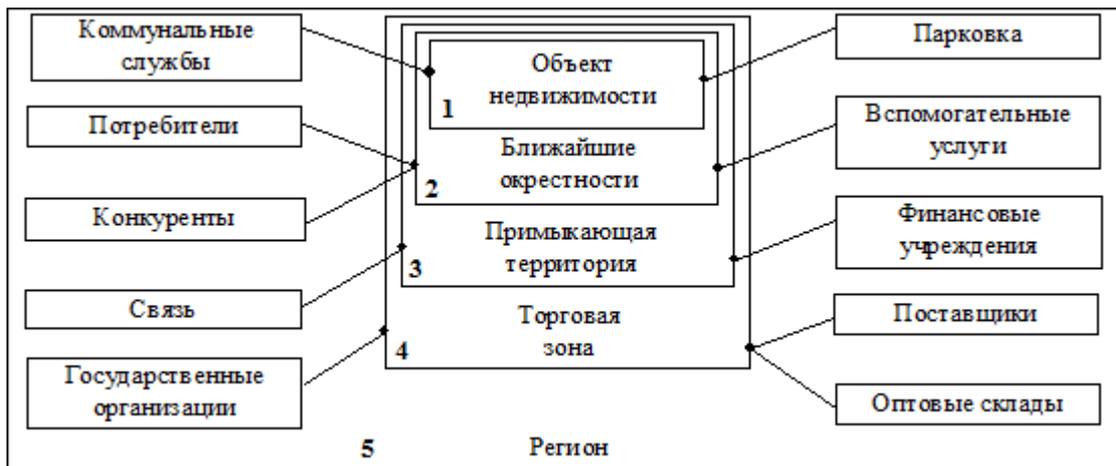


Рис. 1.1. Ситус объекта недвижимости

Примечание: условные блоки, обозначающие ближайшие окрестности (2), примыкающая территория (3), торговая зона (4), весь район (5)

Данная схема раскрывает, что положение недвижимости фиксированное, поэтому окружение ее оказывает большое влияние на потребительские качества, свойства и ценность объекта [18, 20-22].

Рассматривая недвижимость, как финансовый актив выделяют следующие особенности:

- неоднородность актива, определена неоднородностью экономических характеристик объектов (уникальность любого объекта), которая усложняет управления портфелем недвижимости;

- недвижимость как альтернатива развития портфельных инвестиций;

- некая стабильность поступления доходов от объекта недвижимости (аренда, лизинг);

- неисчерпаемость земли и долговечность строений (потребительская ценность недвижимости) обеспечивает высокий уровень гарантий вложенных инвестиций;

- необходимость стартовых инвестиций для приобретения недвижимости - существенно снижает уровень потенциальных возможностей покупателей;

- необходимость в высокопрофессиональном управлении объектами, вследствие высокой степени сложности их структуры и системы обеспечения

их функционирования приводит к необходимости вовлечения в процесс не только брокерских, риэлтерских, но и управляющих компаний;

- низкая ликвидность и высокие транзакционные издержки для данного актива в сравнении с ценными бумагами снижают его привлекательность при реализации спекулятивных операций.

Двойственная природа недвижимости приводит к приобретению ею изначально несвойственных признаков и механизмов функционирования, создает новые возможности ее использования в экономике. Недвижимость способствует решению задач по обеспечению интересов граждан, которым необходимо предоставления социально значимых услуг, то есть недвижимости для жилья или помещений используемых для бизнеса.

В современной рыночной экономике внутренняя природа недвижимости проявляется в ее функционировании на стыке государственно-общественных и частных интересов, баланс которых призван обеспечить государственное регулирование.

Недвижимость выступает в качестве уникального средства, которое обеспечивает снижение рисков и издержек в сфере производства. Следовательно, недвижимость это важнейший элемент национального богатства страны и благосостояния его граждан; инструмент сохранения и накопления богатства для нынешнего и будущих поколений, обеспечивающий социальную стабильность и развития общества.

Таким образом, недвижимость представляет собой особый объект собственности. Права владения, пользования и распоряжения ею отличны от аналогичных имущественных прав на другие объекты собственности. Это связано с тем, что пользование недвижимостью затрагивает интересы других граждан или юридических лиц в отличие от огромного количества товаров, относящихся к движимому имуществу. Поэтому приобретение жилья или иной недвижимости, а также другие операции с ней (дарение, мена, наследование, уточнение долей) связаны с определенными процедурами,

призванными обеспечить гармонизацию интересов государства, местных органов власти, местного сообщества и других субъектов права.

1.2. Рынок недвижимости: основные сегменты, участники, механизм функционирования

Рынок недвижимости – это взаимосвязанный рыночный механизм, обеспечивающий создание, передачу, эксплуатацию и инвестирование, финансирование объектов недвижимости. Рынок недвижимости — совокупность отношений, которые создаются вокруг операций с объектами недвижимости.

Автор Асаул А.Н. описывал рынок недвижимости как определенную сферу вложения денежных средств в системе экономических отношений, которая возникает при сделках с недвижимостью (объекты недвижимости) [43, 58].

Алексеев В.А. описал рынок недвижимости как экономико-правовое пространство, в котором происходит взаимодействие спроса, и предложения всех имеющихся на данный момент времени покупателей и продавцов недвижимости и где осуществляется совокупность всех текущих операций с ней [46, 25].

Балабанов И.Т. предложил следующее определение - рынок недвижимости это сфера вложения капитала в объекты недвижимости и система экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Эти отношения появляются между инвесторами при купле продаже недвижимости, ипотеке, сдаче объектов недвижимости в траст, в аренду, в наем [20, 100].

Максимов С.Н. сформулировал определение рынка недвижимости как систему организационных мер, при помощи которых покупатели и продавцы

сводятся вместе для определения конкретной цены, по которой может произойти обмен таким специфическим товаром, как недвижимость [40, 89].

Рынок недвижимости является частью финансового рынка, а, следовательно, эта 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, представим на рисунке 1.2. [33, с. 46].



Рис. 1.2. Рынок недвижимости

Рынок недвижимости подразделяется на сегменты в зависимости от использования недвижимости и ее привлекательности для различных участников рынка.

Исследование сегментов рынка недвижимости проводится по таким параметрам, как местоположение, конкуренция, а также спрос и предложения, которые относятся к общим условиям рынка недвижимости, которые представим на рисунке 1.3. [37, 55].

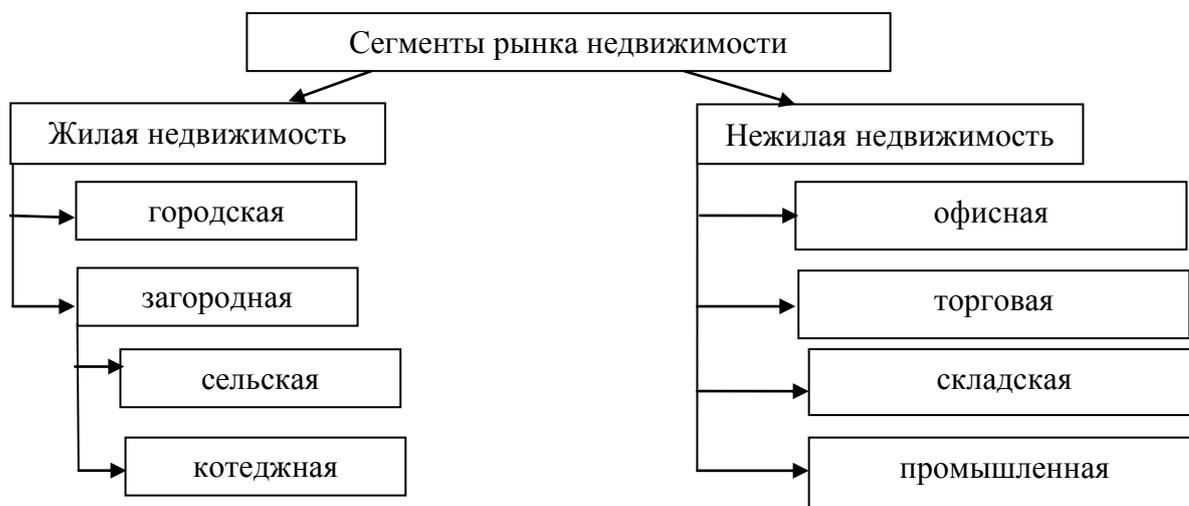


Рис. 1.3. Сегменты рынка недвижимости

Конкретные сегменты рынка недвижимости характеризуются видом использования имущества, местоположением, потенциалом приносимого дохода, типичными характеристиками арендаторов, инвестиционной мотивацией и другими признаками, признаваемыми в процессе обмена недвижимого имущества,

В соответствии с определением рынка недвижимости, структура рынка включает: объекты недвижимости; субъекты рынка; процессы функционирования рынка; механизмы (инфраструктуру) рынка, а также участников рынка, которые представлены на рисунке 1.4. [42, 41].



Рис. 1.4. Участники рынка недвижимости

При описании структуры рынка недвижимости применяют три наиболее распространенных подхода: институциональный, объектный, воспроизводственный.

Институциональный подход описывает каждый вид профессиональной деятельности на рынке недвижимости с точки зрения правовых норм, правил и стандартов, типичных способов его осуществления и регулирования, т.е.

как самостоятельный институт, а также взаимосвязи между институтами.

Назовем некоторые институты рынка недвижимости:

- органы власти (федеральные, региональные, муниципальные), осуществляющие регулирование условий функционирования и развития рынка недвижимости;
- институт независимой оценки недвижимости;
- банки и другие финансовые институты (инвестиционные фонды, трастовые фонды), использующие в своей деятельности механизм залогового кредитования;
- институт управляющих недвижимостью;
- институт риэлторов и девелоперов;
- государственный и частный нотариат;
- строительные организации;
- арендаторы недвижимости;
- продавцы недвижимости;
- саморегулируемые и общественно-профессиональные объединения участников рынка недвижимости;
- девелопмент.

Объектный подход классифицирует деятельность на рынке недвижимости с точки зрения объекта гражданских правоотношений (земля, искусственные сооружения, а также соответствующие им права собственности). При объектном подходе правомерно будет выделить:

- рынок земли: первичный (в том числе приватизация) и вторичный рынки, рынок аренды (который также делится на первичный и вторичный) и другие формы закрепления участков земли в пользование;
- рынок искусственных сооружений: делится на рынок жилых и нежилых помещений. Рынок нежилых помещений делится на рынок коммерческой, промышленной и социальной (парки, зоны отдыха, санатории, дома культуры) недвижимости. Каждый из секторов может быть первичным (в том числе приватизация) и вторичным, а также включать рынок аренды;

- строительный рынок: рынки строительных подрядов, проектов, технологий и пр.;
- рынок таймшеров (временных отрезков, на которые делится использование одного и того же объекта недвижимости разными владельцами, например: круглогодичный «график» аренды пятью семьями виллы на берегу моря) [53, 29].

Воспроизводственный подход описывает структуру рынка через призму отношений, возникающих в процессе цикла воспроизводства недвижимости. С достаточной степенью условности они могут быть представлены тремя группами отношений:

- отношения, возникающие в процессе реконструкции или создания объекта недвижимости (сектор развития объектов недвижимости). Сектор развития (реконструкции, создания) объектов недвижимости предполагает деятельность по созданию (видоизменению) физических характеристик объектов недвижимости;

- отношения, возникающие в процессе эксплуатации, содержания и управления объектами недвижимости (сектор потребления объектов недвижимости). Сектор эксплуатации и управления недвижимостью обеспечивает потребление — эксплуатацию, содержание и управление объектами недвижимости. От организации потребления недвижимости зависят длительность физического существования объекта и полезный эффект для владельца: позволит ли обладание недвижимостью получить доход или решить социальные задачи;

- отношения перераспределения прав на недвижимость (сектор оборота прав на недвижимость). Сектор оборота прав на объекты недвижимости обеспечивает переход прав на объекты недвижимости, регистрацию прав и сделок с ними. В результате оборота прав происходит перераспределение недвижимости между экономическими субъектами в соответствии с их хозяйственными целями и интересами. С переходом прав у владельцев недвижимости возникают и обязанности, прежде всего — платить

налоги и содержать за свой счет и под свою ответственность объекты недвижимости.

Переплетение отношений этих секторов формирует воспроизводственную структуру рынка недвижимости в целом.

Рынок недвижимости имеет разветвленную структуру, и его можно разделить по различным признакам:

1. По способу совершения сделок на рынке недвижимости выделяются две его составляющие: первичный и вторичный рынки недвижимости.

Первичный рынок — экономическая ситуация, когда недвижимость как товар впервые поступает на рынок. Основными продавцами недвижимости в таком случае выступают государство в лице своих федеральных, региональных и местных органов власти (за счет приватизации государственных и муниципальных предприятий, жилых объектов и вещных прав), строительные компании — поставщики жилой и нежилой недвижимости. Количество недвижимости, предлагаемой на первичном рынке, зависит от нового строительства. Учитывая, что потребности населения в жилье, предпринимателей — в коммерческой недвижимости далеки от должного удовлетворения, дальнейшее развитие рынка недвижимости может происходить только с учетом нового строительства, т.е. первичного рынка.

На вторичном рынке недвижимость выступает как товар, ранее бывший в употреблении и принадлежащий определенному собственнику — физическому или юридическому лицу [51, 67].

Первичный и вторичный рынки недвижимости взаимосвязаны. Если по каким-либо мотивам (например, межнациональный конфликт в районе, неблагоприятная экологическая обстановка и т.д.) увеличится предложение недвижимости на вторичном рынке, это приведет к обесцениванию недвижимости на первичном рынке. В то же время рост затрат на строительство приводит к увеличению цен на первичном рынке жилья, что тут же сказывается на росте цен на вторичном рынке.

2. По виду объекта (товара): земельный рынок, рынок зданий, сооружений, предприятий, помещений, многолетних насаждений, вещных прав и иных объектов.

3. По географическому фактору: каждый регион и район может представлять собой отдельный рынок; даже в различных районах отдельного города могут существовать различные рыночные условия (местный, городской, региональный, национальный, мировой).

4. По стоимости: рынок дорогой недвижимости, массовый рынок относительно недорогой недвижимости.

5. По степени готовности к эксплуатации: существующие объекты, незавершенное строительство, новое строительство.

6. По форме собственности: государственные и муниципальные объекты, частные, др.

7. По виду сделок: купли-продажи, аренды, инвестиций, ипотеки, залога и др.

8. По использованию (функциональному назначению): рынок жилья, рынок нежилых помещений (коммерческой недвижимости), рынок недвижимости промышленного и сельскохозяйственного назначения [48, 30].

Сегментация рынка недвижимости — это разделение его на однородные группы покупателей. В основу сегментации могут быть положены и характеристики недвижимости, за которой стоят соответствующие группы покупателей.

Рынок жилья. Бесплатная приватизация жилья за короткий срок создала широкую прослойку собственников — владельцев квартир и комнат из муниципального и ведомственного жилого фонда. На рынке жилья преобладают сделки купли-продажи и мены.

Рынок подразделяется:

- на городской жилой фонд. Он, в свою очередь, делится на несколько групп, учитывающих характер застройки: жилье низкого качества, типовое жилье, застройка сталинских времен, дома улучшенной планировки,

элитное жильё. При этом качество жилья и его местоположение являются основными параметрами, влияющими на спрос на рынке жилья и учитываемыми в ценах на жильё;

- на загородное жильё. Оно, в свою очередь, связано со снятием ограничений на индивидуальное загородное строительство. Основные составляющие на рынке загородного жилья: новое строительство (застройка), старая застройка, незавершенное строительство.

Рынок нежилых помещений, или рынок коммерческой недвижимости, стал формироваться в связи с приватизацией предприятий, он гораздо меньше, чем рынок жилья, количество проводимых операций невелико, но в связи с высокой стоимостью объектов является привлекательным для структур, работающих на данном рынке. На рынке коммерческой недвижимости преобладают сделки аренды.

Этот рынок подразделяется на несколько сегментов, которые дифференцируются по функциональному назначению:

На рынке офисов сформировалось три основных сектора:

- Первый сектор — престижные офисы, соответствующие мировым стандартам для административных помещений. Арендная ставка в таких помещениях очень высокая. По этой причине некоторые российские предприниматели часто арендуют первоклассные офисы за рубежом по более доступным ценам.

- Второй сектор образуют офисы, находящиеся в хорошо отделанных и оборудованных помещениях, а иногда и в расселенных и качественно отремонтированных квартирах большого размера. Арендные ставки здесь приемлемы для успешно работающих фирм, на этом секторе наблюдается активный спрос, который постоянно растет.

- Третий сектор составляют помещения в зданиях муниципального и ведомственного нежилого фонда, государственных предприятий (в основном научных учреждений), кооперативных и частных предприятий. Это

помещения без отделки и ремонта и сопутствующих услуг. Арендные ставки здесь невысокие.

Рынок торговых помещений. Главным фактором успешной деятельности предприятий торговли является выгодное месторасположение, именно оно определяет объем товарооборота. Наибольшим спросом пользуются торговые помещения, расположенные рядом с главными транспортными узлами, станциями различных видов сообщения. Преобладающей формой сделок на рынке торговых помещений в центре города является купля-продажа торговых помещений, за пределами центра — аренда помещений. Ставки арендной платы в центре и на окраине отличаются в несколько раз [38, 105].

Динамично развивающимся сегментом рынка недвижимости является рынок складских помещений. Для него характерна стабильность, устойчивость спроса и предложения, цен. На рынке предлагаются специализированные склады, оснащенные погрузо-разгрузочной техникой, отапливаемые, имеющие надежную охрану ангары, подвальные и полуподвальные помещения в административных зданиях и др. В настоящее время применяются следующие основные формы предоставления складских помещений: аренда, ответственное хранение груза, ответственное хранение со страхованием. Ставки арендной платы на рынке складских помещений дифференцированы в зависимости от степени автоматизации склада и наличия специального оборудования, месторасположения склада, удаленности от транспортных узлов. Предложение на рынке складов имеет тенденцию роста. Затраты на складское хозяйство значительно ниже затрат на жилье, офисные помещения. Увеличение потребности на складские объекты по мере увеличивающегося числа хозяйствующих субъектов будет предъявлять гарантированный спрос на складские помещения.

Рынок промышленной недвижимости (производственных помещений). Для вновь образующихся производственных структур, для репрофилирования действующих нужны производственные площади.

Большая часть производственных площадей предлагается в долгосрочную аренду. Требования к производственным помещениям зависят от специфики и технологии производства, требований по пожарной и экологической безопасности. Перспектива этого рынка зависит от перспективы развития национальной экономики.

Рынок земельных участков. Купля-продажа и передача по наследству являются наиболее распространенными сделками с земельными участками. Спрос и цена реализуемых участков зависят от назначения участка (под жилую застройку, для садоводства, для крестьянского хозяйства), удаленности от города, престижности местности, наличия поблизости водоемов, леса.

1.3. Нормативно-правовое регулирование рынка недвижимости в России

Важнейшей частью юридического понятия недвижимости является система государственной регистрации объектов недвижимого имущества, прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Это означает, что любой объект недвижимости со своими конкретными характеристиками должен не только существовать «в натуре», но и быть зафиксированными документально в соответствии с требованиями, установленными законодательством. Важное требование правового регулирования недвижимости - документальное оформление прав собственности. Собственник у недвижимости существует всегда. По отношению к объекту недвижимости может осуществляться право передачи собственности в аренду, право сдавать в наем и др. все эти действия подлежат обязательной регистрации. Следовательно, с юридической точки зрения не может быть объекта недвижимости без тех или иных прав на него. При этом сам объект, права на него и совершаемые с ним сделки должны пройти государственную

регистрацию, т.е. быть юридически оформленными. В противном случае права и сделки с данным объектом будут считаться недействительными.

Конституция Российской Федерации не содержит терминов «недвижимость», «недвижимое имущество» [1]. Однако в широком смысле слова Конституция РФ является идейным источником, определяющим фундаментальные основы формирования и нормального функционирования рынка недвижимости как составной и существенной части гражданского оборота. Значимыми в этом смысле являются нормы, определенные в ст. 8, которые устанавливают равенство форм собственности - частной, государственной, муниципальной и иных. При этом согласно конституционным положениям гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, поддержка конкуренции и свобода экономической деятельности. Таким образом, в России созданы условия для вовлечения в оборот различного рода имущества (в том числе и недвижимого), которое может находиться в разных формах собственности, равенство которых обеспечивается государством [1].

Статья 9 Конституции РФ устанавливает, что земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности. Это положение определяет принципиальную возможность вовлечения в гражданский оборот земли, которая является фундаментальной основой любых видов недвижимости [60].

Важное значение для создания условий функционирования рынка недвижимости имеют положения ст. 34 Конституции РФ, которыми установлено равенство всех участников гражданского оборота в свободном использовании своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. При этом государство берет на себя обязанность по недопущению экономической деятельности, которая направлена на монополизацию и недобросовестную конкуренцию [1].

Главенствующее и определяющее положение для экономической деятельности имеют конституционные нормы, которыми закреплены права и свободы человека и гражданина, а государство, признавая право индивида на свободу экономической деятельности, «обязано гарантировать ему на своей территории единое экономическое пространство» [24].

Основным источником непосредственного регулирования оборота недвижимости является Гражданский кодекс РФ. Он дает определение недвижимого имущества, устанавливает его виды, правовой режим, закрепляет общие условия совершения сделок, а также формулирует специфические требования к совершению отдельных видов сделок с недвижимым имуществом. Будучи «центральным, стержневым актом гражданского законодательства», «первым среди равных», ГК РФ содержит норму, согласно которой все иные законы, содержащие нормы гражданского права, должны соответствовать ему (п. 2 ст. 3 ГК РФ) [4].

В Гражданском кодексе РФ нормы о недвижимости расположены в частях. В общей части урегулировано понятие недвижимости, закреплено требование о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, а также дано понятие предприятия, которое по правовому статусу рассматривается в качестве объекта недвижимости (ст. ст. 130 - 132 ГК РФ) [4].

Особенная часть Гражданского кодекса регламентирует правила совершения сделок с отдельными видами недвижимости. Законодатель посчитал необходимым установить особенности продажи недвижимости (ст. ст. 549 - 558 ГК РФ); продажи предприятия (ст. ст. 559 - 566 ГК РФ); аренды зданий и сооружений (ст. ст. 650 - 655 ГК РФ); аренды предприятий (ст. ст. 656 - 664 ГК РФ); наем жилого помещения (ст. ст. 671 - 688 ГК РФ). Кроме того, к нормам, непосредственно регулирующим оборот недвижимости, необходимо отнести ст. ст. 740 - 757 ГК РФ, которыми урегулирован договор строительного подряда [4].

Другим значимым законодательным актом, регулирующим понятие, режим и оборот недвижимости, является Земельный кодекс РФ [6]. Земельное законодательство (и в том числе Земельный кодекс) регулирует отношения по использованию и охране земель в Российской Федерации как основы жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории (п. 1 ст. 3 ЗК РФ). В то же время приоритет в регулировании имущественных отношений по владению, пользованию и распоряжению земельными участками установлен за гражданским законодательством (п. 3 ст. 3 ЗК РФ). Однако, устанавливая указанное правило, законодатель в Земельном кодексе РФ допустил оговорку о том, что оно применяется, если иное не предусмотрено земельным, лесным, водным законодательством, законодательством о недрах, об охране окружающей среды, специальными федеральными законами [6].

Важно отметить, что, определяя принципы земельного законодательства, законодатель в качестве первого такого принципа установил, что земля - не только природный объект, важнейшая составная часть природы, природный ресурс, используемый в качестве средства производства в сельском хозяйстве, но и одновременно - недвижимое имущество, объект права собственности и иных прав на землю (пп. 1 п. 1 ст. 1 ЗК РФ). Таким образом, поскольку регулирование оборота вещных прав - это прерогатива ГК РФ, то ему принадлежит приоритет в установлении правил гражданско-правового оборота этого объекта, хотя и на основе того статуса земельных объектов, который определен в Земельном кодексе РФ [6].

Необходимо отметить и то обстоятельство, что нормы Земельного кодекса РФ носят разноотраслевой характер: часть норм, регулирующих оборот земельной недвижимости, исходно цивилистична. В то же время те нормы, которыми установлены запреты, ограничения, приоритет государства в определении условий оборота, необходимость согласования с государственными органами совершения сделок с недвижимостью, то есть те нормы, которыми обеспечиваются общественные интересы, имеют

публично-правовой характер и в этом смысле не корреспондируют с нормами ГК РФ. Поскольку земельные правоотношения, складывающиеся между неравными субъектами, основаны на властном подчинении одной стороны другой стороне, то действует правило, предусмотренное п. 3 ст. 2 ГК РФ [4].

При этом следует различать, с одной стороны, принцип приоритетности норм ГК РФ перед нормами Земельного кодекса РФ в случае противоречий между ними и, с другой стороны, принцип, согласно которому Земельный кодекс РФ выполняет функцию специального закона по отношению к нормам ГК РФ и развивает отдельные его положения. Благодаря последнему принципу в Земельном кодексе РФ сформулировано значительное количество норм публично-правового характера, направленных на обеспечение общественно значимых интересов при функционировании рынка поземельной недвижимости.

Среди кодифицированных законодательных актов, регулирующих статус и оборот недвижимых вещей, необходимо назвать Жилищный кодекс РФ [7], Лесной кодекс РФ [8], Градостроительный кодекс РФ от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ [3], и др. Все указанные Кодексы являются источниками права при регулировании гражданско-правового оборота жилых помещений, лесов, многолетних насаждений, обособленных водных объектов, воздушных и морских судов, судов внутреннего плавания, то есть тех объектов, в отношении которых Гражданским кодексом РФ установлен правовой режим недвижимости [4].

Соотношение между всеми указанными Кодексами и ГК РФ такое же, как и соотношение между Земельным кодексом РФ и ГК РФ. Поскольку эти кодифицированные законодательные акты имеют комплексный разноотраслевой характер, то есть содержат нормы не только частноправового характера, но и публично-правовые нормы, то и квалификация этих норм зависит от указанного обстоятельства. Кроме того, указанные Кодексы выполняют функции специальных законов по

отношению к ГК РФ, регламентируя особенности отдельных видов недвижимых вещей.

К источникам правового регулирования права недвижимости следует отнести и процессуальные законы - Гражданский процессуальный кодекс РФ от 14 ноября 2002 г. №138-ФЗ [5] и Арбитражный процессуальный кодекс РФ от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ [2] в той их части, которая устанавливает правила рассмотрения споров о правах на недвижимость.

Систему источников правового регулирования оборота недвижимости составляет целый ряд федеральных законов.

В Федеральном законе от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» [14] установлен порядок заключения сделок с одним из видов недвижимости - участком недр. Сферой урегулирования Закона являются только договоры на использование участков недр и в нее не входят сделки по их отчуждению. Понятие недр сформулировано в Законе о недрах, в соответствии со ст. 7 которого под участком недр подразумевается геометрически определенное пространство недр, которое индивидуализируется в виде горного отвода - геометризованного блока недр.

Чрезвычайно важное значение имеет Закон о госрегистрации прав на недвижимость [10], который устанавливает порядок юридического признания и подтверждения государством возникновения, ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество. Законом определены органы, осуществляющие государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним, основания для отказа в государственной регистрации и ее приостановления. Фактически этим Законом реализованы условия публично-правового начала в организации оборота недвижимого имущества.

В Федеральном законе от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» [15] затрагиваются вопросы оценки предмета сделок с недвижимостью. Значение этого Закона определяется тем

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

Закон о земельном кадастре [30] регулирует отношения, возникающие при осуществлении деятельности по ведению государственного земельного кадастра, под которым понимается систематизированный свод документированных сведений, получаемых в результате проведения государственного кадастрового учета земельных участков и прочно связанных с этими земельными участками объектов, а также при использовании его сведений.

Поскольку использование такого гражданско-правового института, как ипотека, возможно только в отношении недвижимости, очень важным в праве недвижимости является Закон об ипотеке. Этот Закон устанавливает основания возникновения ипотеки, определяет круг обязательств, которые могут быть обеспечены ипотекой; имущество, которое может быть предметом ипотеки; регламентирует требования к договору об ипотеке и порядку его заключения; определяет положения о государственной регистрации ипотеки и иные важные правила, обязательные при использовании залога недвижимости.

Отношения в сфере оборота недвижимости регулируются и Федеральным законом от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [11]. Под капитальными вложениями этот Закон понимает инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и

другие затраты (ст. 1). При этом объектами капитальных вложений признаются различные виды вновь создаваемого и (или) модернизируемого имущества, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами (ст. 3). Таким образом, хотя этот Закон и не употребляет термин «недвижимость», очевидно, что он имеет важное значение для урегулирования отношений, связанных с использованием недвижимого имущества, поскольку именно это имущество, как правило, требует капитальных вложений.

Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ «О приватизации государственного имущества и муниципального имущества» [13] устанавливает основы преобразования отношений собственности путем приватизации государственного и муниципального имущества. Хотя этот Закон и не содержит положений, выделяющих особенности приватизации недвижимого имущества, но важность этого Закона для права недвижимости определяется тем, что он, как показывает практика, является основой вовлечения в гражданский оборот значительного объема государственного и муниципального имущества.

В конце 2004 г. был принят ряд законодательных актов, входящих в так называемый жилищный пакет. К числу таких актов относится Закон об участии в долевом строительстве [28]. Этот Закон урегулировал отношения, возникающие при так называемом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости. Субъектами таких отношений выступают, с одной стороны, застройщики, обладающие определенными правами на земельные участки, на которых предполагается вести строительство, с другой стороны, частные инвесторы, предоставляющие денежные средства для строительства с тем, чтобы по окончании строительства приобрести в собственность квартиры или иные объекты недвижимости. При этом указанным Законом не регулируются отношения, связанные с долевым участием в строительстве объектов производственного назначения.

Важное значение для оборота недвижимости имеют и такие законы, как Градостроительный кодекс РФ, Жилищный кодекс РФ, Федеральный закон

от 30 декабря 2004 г. № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах» [34], а также те изменения, которые были внесены в ГК РФ, Закон об ипотеке [32], Закон о госрегистрации прав на недвижимость. Сделки на рынке недвижимости регулируются также целым рядом подзаконных актов, отражающих правовое регулирование различных видов недвижимости.

Система правового регулирования рынка недвижимости является очень емкой и отражает особенности оборота каждого вида недвижимого имущества.

Таким образом, функциональное предназначение и возможности различного использования объектов недвижимости не позволяют однозначно отнести их в качестве объектов к одному из типов рынка согласно экономической теории, которая выделяет рынок товаров и услуг (потребительский), рынок факторов производства и финансовый рынок. Объекты недвижимости по своему функциональному назначению могут быть отнесены либо к потребительскому рынку (жилье для собственного проживания, дачные участки, гаражи для личного автотранспорта), либо к рынку факторов производства (офисные и торговые помещения, жилые дома предназначенные для сдачи в аренду, сельскохозяйственные угодья), либо к финансовому (различного рода ипотечные ценные бумаги). Это приводит к объективной необходимости рассматривать рынок недвижимости обособленно, но в тесной взаимосвязи с конъюнктурой других рынков, для выявления его специфики, отличающей его от других рынков, определения его места в экономическом обороте и раскрытия экономического механизма его функционирования.

2. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

2.1. Этапы становления рынка недвижимости в России

В России рынок недвижимости достаточно молод, поэтому, в его развитии можно выделить определенные этапы.

Концепция развития рынка недвижимости в России была сформирована экспертным советом Российской гильдии риэлторов в 1997-1998 годах и прописана и утверждена весной 1998 года фактически накануне кризиса. Главные положения Концепции были прописаны в реализацию в среднесрочной программы развития экономики России в 1999 г. Безусловно, определенные главы и разделы положения Концепции устарели и требуют доработок, но есть и такие моменты которые до сих пор актуальны для России и сейчас (Приложение 1)[1].

В соответствии с Концепцией стратегическими целями государственной политики в области недвижимости стоит задача в первую очередь защита интересов собственников недвижимости и создание благоприятных условий, которые снижают риски инвесторов, вкладывающих финансы в развитие недвижимости, а также обеспечения свободного рыночного оборота недвижимости, что будет способствовать экономическому росту и удовлетворения потребностей граждан страны.

Рынок недвижимости является фундаментом залога на недвижимость, которая способствует обеспечению снижения рисков на рынке капитала, возможности миграции рабочей силы, а так же повышает уровень качественных услуг и товаров на этих рынках.

Авторы Грязнова А.Г., Федотова М.А. [42, 59] выделили три основных этапа рынка недвижимости в России, которых рынок начинает приобретать все более и более зрелые черты, и представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Основные этапы становления рынка недвижимости в России

Характеристика рынка	Основные этапы становления рынка		
	Начальный (1991-1993)	Продвинутый (1993-1995)	Завершающий (1995-1998)
1	2	3	4
Начальный уровень цен	Низкий	Высокий	Предельный
Динамика цен	Сверхвысокие темпы прироста цен (50-100% в год)	Умеренно высокие темпы прироста в цен (50-30% в год)	Стабилизация, начало снижения Дифференциация
Прирост количества сделок	Быстрый рост	Умеренный рост	Стабилизация
Соотношение спроса и предложения – на вторичном рынке - на первичном рынке	Спрос выше предложения Спрос выше предложения	Предложение существенно опережает спрос Спрос выше предложения	Относительное равновесие Предложение спроса
Соотношение цен первичного и вторичного рынков	Цены вторичного рынка существенно выше	Цены вторичного рынка меньше или равны ценам первичного	Дифференциация, динамическое равновесие
Состояние законодательной базы	Правовой вакуум	Фрагментарность	Завершение формирования совершенствование
Спектр предпринимательской деятельности на рынке	«Риэлтерская» (не дифференцирована)	Брокеры, оценщики, девелоперы	Весь спектр профессиональной деятельности
Типы недвижимости, вовлекаемой в рыночной оборот	В основном жилье	Жилье, коммерческая недвижимость (торговля, офисы)	Жилье, коммерческая, индустриальная недвижимость, земля
Доля организованного рынка	незначительна	25-30%	Около 50%
Уровень конкуренции на рынке	Низкий	Умеренный	Высокий
Уровень рентабельности брокерской деятельности	Сверхвысокий (более 50% рентабельности)	Высокий (20-3% рентабельности)	Относительно низкий (10% рентабельности)
Уровень рисков при сделках с недвижимостью	Высокий	Средний	Относительно высокий
Взаимодействие рынка недвижимости и финансового рынка	Практически отсутствует	Единичные случаи	Налаживание постоянного взаимодействия

Данные в таблице 2.1. позволяют наблюдать за важными изменениями характеристик рынка недвижимости. Главной характерной чертой становления рынка признается быстрый темп цен в начале периода и его затухание, и даже падение к концу периода.

Так например, в 1991 г. они составляли в Москве и Санкт-Петербурге примерно около \$20-50 за м² общей площади квартиры, то к концу 1992 г. в Москве они составили около \$700, а в Петербурге — около \$300 за м² общей площади. В 1993 г. темпы роста заметно упали, но, тем не менее, они

оставались довольно существенными. К январю 1994 г. в Москве они выросли до \$900, в Петербурге до \$400-450, т. е. примерно на одну треть. Известным рост наблюдался 1994 г., но если и в Москве он был вполне заметным - примерно на 20 %, то в Петербурге темпы прироста упали до уровня примерно в 10 %. И, наконец, 1995 г. в Петербурге отмечен практически нулевым приростом цен, в Москве - ростом цен в пределах 5-10 % [62].

Анализ статистических данных показал, что после 1995 г. общий прирост цен на рынках жилья Москвы и Петербурга практически прекращается - начинается процесс все большей дифференциации цены от категории жилья: элитное, высококачественное, типовое, «дешевое». В первых категориях рост цен еще продолжается, хотя и подвержен колебаниям в зависимости от экономической ситуации в стране, в последних двух роста не только нет, но наблюдается и их снижение.

Серьезный удар по ценам на рынке жилья нанес финансовый кризис 1998 г., в числе последствий которого - массовое и достаточно интенсивное снижение цен, чего в Петербурге не наблюдалось с начала становления рынка. Цены на типовые объекты снизились к февралю 1999 г. на 15-20 %, а к марту - апрелю падение составило до 40% по сравнению с предкризисным периодом [36, 27].

Уровень цен и арендной платы в долларовом выражении снизился в конце 1998 - начале 1999 гг. весьма существенно. Однако надо заметить, что финансовый крах августа 1998 г. - это не начало, а конец и следствие гораздо более глубоких кризисов в реальной экономике и государственной экономической политике. Уже с 1997 г. начинается снижение рентабельности в промышленности, рост реальной ставки рефинансирования Центрального Банка России, которая превысила уровень рентабельности в реальной экономике. И в это же время начинается снижение цен на рынке недвижимости. Низкое снижение реальных доходов граждан в результате финансового кризиса, естественно, предопределило эти процессы, но было

дополнительным фактором, а не первопричиной кризиса на рынке недвижимости. Его проблемы заключались — в переоценке недвижимости в первой половине 90-х гг., в отсутствии реальных позитивных сдвигов в экономике страны.

Так же ряд авторов Асаул А.Н., Карасев А.В. выделили пять этапов становления рынка недвижимости в России [43, 348]:

I. Начальный этап (1991-1993 годы);

II. Организационный этап (1994-1995 годы);

III. Цивилизованный этап (1996-1998 годы);

IV. Стабилизационный этап (1998-2008 год);

V. Кризисный этап (с 2008 года по настоящее время).

Таблица 2.2

Этапы становления рынка недвижимости, состояние и тенденции развития различных секторов рынка недвижимости: первичный и вторичный рынок жилья; основные типы жилья на первичном и вторичном рынках; коммерческая недвижимость

Показатели состояния рынка	Начальный этап, 1991-1993 годы	Организационный этап, 1994-1995 годы	Цивилизованный этап, 1996-1998 годы	Стабилизационный этап, 1998-2008 годы	Кризисный этап, 2008г. – 2013г.
1	2	3	4	5	6
Цена квадратного метра полезной площади	Значительный рост	Умеренный рост	Снижение на вторичном и повышение на первичном рынке	Умеренный рост	Незначительное снижение, стабилизация
Количество коммерческих сделок	Значительный рост	Незначительный рост	Стабилизация	Умеренный рост	Значительное снижение
Спрос и предложение на недвижимость : на первичном рынке	Спрос выше предложения	Предложение превышает спрос	Предложение превышает спрос	Спрос превышает предложение	Предложение превышает спрос
на вторичном рынке	Спрос выше предложения	Предложение опережает спрос	Предложение значительно опережает спрос	Спрос превышает предложение	Предложение превышает спрос
Состояние законодательной и нормативной базы	Недостаточная	Обеспечивает некоторые виды сделок	Совершенствование	Совершенствование	Дальнейшее совершенствование
Показатели состояния рынка	Начальный этап, 1991-1993 годы	Организационный этап, 1994-1995 годы	Цивилизованный этап, 1996-1998 годы	Стабилизационный этап, 1998-2008 годы	Кризисный этап, 2008 - по наст. время

Окончание таблицы 2.2.

1	2	3	4	5	6
Разнообразие сделок с недвижимостью	Посреднические операции на рынке жилья	Операции на рынке жилья, коммерческой недвижимости	Операции на рынке жилой, коммерческой недвижимости; управление недвижимостью ; инвестиционная деятельность	Операции на рынке жилой, коммерческой промышленной загородной недвижимости, девелопмент, инвестиционная деятельность	Операции во всех секторах рынка недвижимости
Типы недвижимости, находящиеся в коммерческом обороте	Жилая	Жилая, коммерческая	Жилая, коммерческая, промышленная, смешанного использования, рекреационная	+ загородная, увеличение оборота торговой, офисной, складской и элитной недвижимости	Жилая и другие типы недвижимости в незначительных объемах
Связь рынка недвижимости с другими секторами экономики	Отсутствует	Взаимодействие с банками (кредитование, рассрочка)	Взаимодействие с финансовым рынком	Тесное взаимодействие с финансовым рынком, ипотека	Взаимодействие с банками

С 2012 года рынок недвижимости находится в упадке, во-первых, средний уровень доходов граждан и недоступность заемных средств, что приводит к снижению спроса на недвижимость; во-вторых, недоступность кредитов гражданам и удорожание стоимости строительства – снижает предложение недвижимости. Так же застройщики не могут реализовывать новые проекты, что приводит к низкой рентабельности и снижению предложений на рынке, а вследствие повышения цены на недвижимость.

С 2013 – 2015 гг. заметный рост объемов строительства и увеличения предложений на рынке, в 2016 г. индекс цен стал снижаться, из-за кризиса и санкций, а также из-за постепенного снижения процентов в ипотечном кредитовании. Анализ практики показывает, что рынок недвижимости может функционировать при минимальной доходности и относительно низких ценах на жилье.

На современном этапе развития рынка недвижимости необходимо получать большую прибыль, а значит много строить для продажи, причем дешевого, но качественного жилья. Следовательно, крупным инвесторам застройщикам необходимо снижать расходы на строительство, с помощью

инновационных технологий, повышать уровень квалификаций, а также использовать эффективно эксплуатацию готового жилья.

Таким образом, противоречивые тенденции, характерные для рынка недвижимости, нашли свое отражение и в процессах формирования профессиональной деятельности на рынке.

2.2. Факторы, влияющие на развитие российского рынка недвижимости

На рынок недвижимости влияют различные санкции, барьеры, факторы, которые как способствуют развитию, так и снижают темпы развития. Рассмотрим на примере факторы, влияющие на стоимость недвижимости, так, авторы Пашкуса Ю.В. и Таланов А.В. [58, 53] выделяют факторы, относящие к трем различным иерархическим уровням, которые представим в рисунке 2.1.

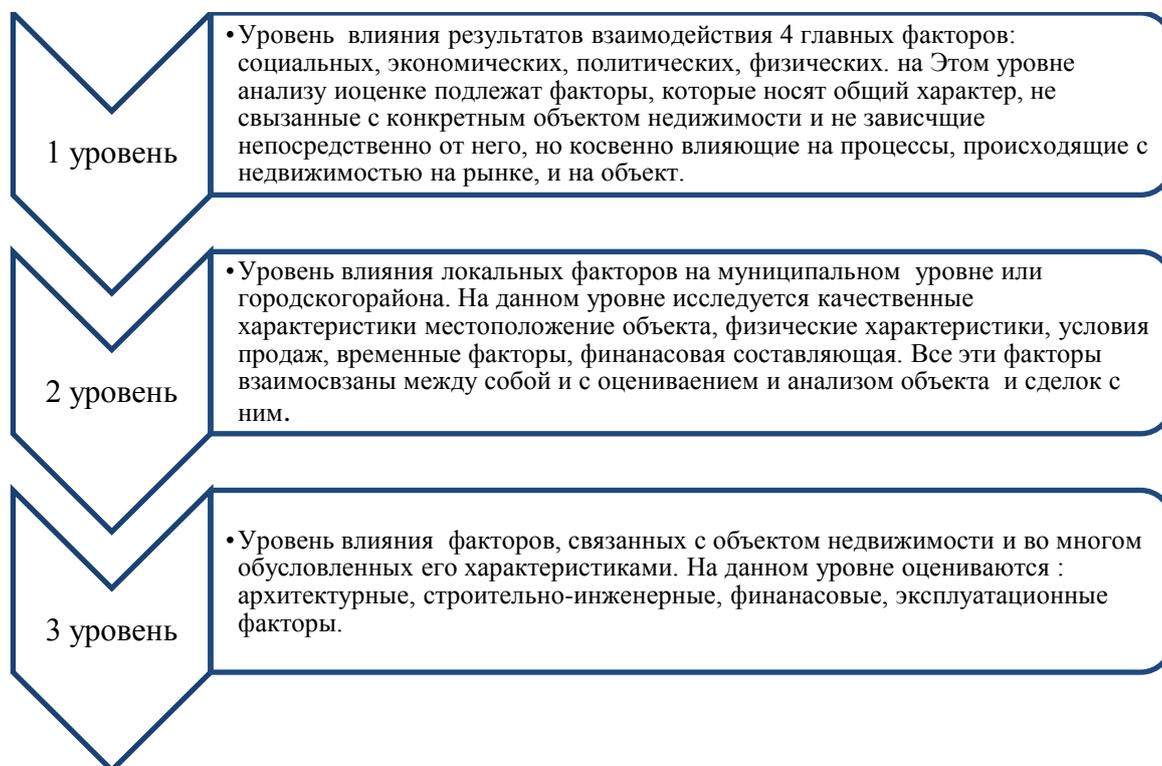


Рис. 2.1. Уровни воздействия факторов на стоимость недвижимости

Анализ показал взаимосвязь уровней воздействия факторов на стоимость недвижимости, где детально показаны факторы представляющие сложность и трудоемкость в решении проблемы.

Исследователь экономист Коханенко В.В. преобразовала факторы в основные группы [37, 68]:

- административные;
- политические;
- социальные;
- физические;
- экономические.

Данная классификация факторов, показывает воздействие все перечисленных групп на стоимость объекта недвижимости.

Максимов С.Н., выделил факторы, которые влияют на характер рынка недвижимости [40, 91]:

1. Макроэкономическая нестабильность («политическая конъюнктура»).
2. Инфляция, которая может, как и проявлять инвестиционную активность, так и снижать развитие системы ипотечного кредитования.
3. Недоработанность нормативно-правовой базы рынка недвижимости.
4. Непрозрачность информационного пространства.
5. Слаборазвитая инфраструктура (формы сотрудничества).
6. Низкий уровень профессионализма участников рынка недвижимости.
7. Неравномерное развитие сегментов рынка недвижимости (наиболее массовым является рынок жилья).

Представим более подробную классификацию факторов, воздействующих на функционирование рынка недвижимости, которая показана на рисунке 2.2.

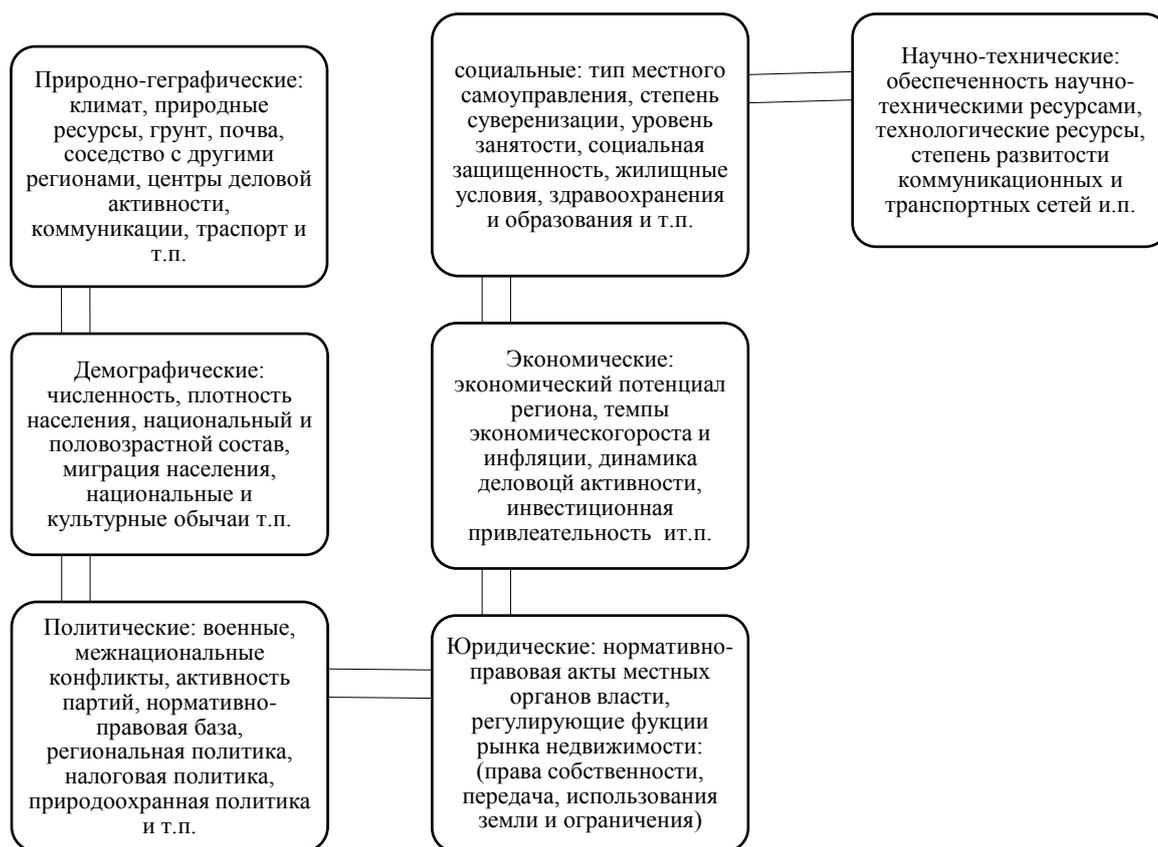


Рис. 2.2. Классификация факторов, воздействующих на функционирование рынка недвижимости

Все рассмотренные факторы находятся в сложной причинно-следственной взаимосвязи. В практическом аспекты учет влияния всех факторов будет способствовать, в частности в любом регионе или населенном пункте увеличивать объемы жилищного и социально-культурного строительства, а так же, в том числе будет способствовать обеспечению развития индивидуального строительства за счет собственных средств граждан или привлечения инвесторов для постройки жилых комплексов или коммерческих объектов недвижимости, и развить инфраструктуру ипотечного кредитования и учитывать при принятии управленческих решений. Таким образом, факторы, имеют большое влияние благоприятную или неблагоприятную среды рынка недвижимости России и определяют стоимость недвижимости.

2.3. Анализ формирования и современное состояние российского рынка недвижимости

Основной целью анализа эффективности операций с недвижимостью является определение наиболее эффективных путей получения прибыли.

Анализ рынка недвижимости признается видом деятельности, где целью является обеспечение объективной информацией ответственных лиц, которые принимают решения о проведении определенных операций в данном сегменте. Анализ осуществляется как для частных целей (маркетинговое исследование с целью продвижения и определения стоимости объекта недвижимости), а также с общими целями (выработка стратегий и прогнозов для развития бизнеса и механизма функционирования рынка недвижимости).

В практике выделяют основные направления исследования: анализ цен на рынке; анализ состояния рынка; анализ ликвидности и доступности объектов недвижимости; анализ эффективности инвестиций, в том числе конкретных инвестиционных проектов. Проанализируем строительную деятельность, которую представим в таблице 2.3. [63] (Приложение 2).

Таблица 2.3

Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности строительство организациями различных форм собственности

Показатель	2010 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2016г.	2017* г.
1	2	3	4	5	6	7
Объем выполненных работ всего в т. ч. организациями по формам собственности:	4454,1	5714,1	6019,5	6125,2	6148,4	2620,2
Государственная	154,2	179,6	176,9	150,3	159,0	145,3
Муниципальная	16,9	21,5	22,8	17,4	17,2	16,5
Частная	3973,8	5057,8	5304,5	5500,4	5537,9	1987,2
Смешанная российская	102,8	107,4	96,4	109,3	93,3	57,1
Прочие	206,4	347,8	418,9	347,8	341,0	414,1

*Без субъектов малого предпринимательства
В фактически действовавших ценах, млрд. рублей

Исследование показало, что за рассматриваемый период времени объем выполненных работ по виду экономической деятельности строительство, с 2010 г. по 2017 г. наблюдается спад на 1833,9 млрд. рублей или 58,8%. В стране наблюдается отрицательная динамика приобретения объектов недвижимости, это может быть из-за финансовой неустойчивости. В основном наибольшее количество выполненных по виду деятельности «Строительство» исполняли частные компании.

В 2016 году рынок недвижимости продолжил испытывать на себе негативные последствия событий последних двух лет, однако отчетливо просматривается замедление негативных процессов, а также рост ряда показателей, которые говорят о возможном начале восстановления отрасли в ближайшем будущем (Приложении 2).

Макроэкономические показатели в 2016 году, такие как темпы роста ВВП и инвестиций в основной капитал, существенно замедлили своё падение по сравнению с прошлогодними значениями, но все еще находились в отрицательной зоне, а инфляция, несмотря на снижение более чем наполовину, осталась выше целевого значения ЦБ в 4%. При этом снижение реальных располагаемых доходов населения ускорилось почти в два раза.

Однако уже в 1-м полугодии 2017 года ВВП России вырос по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, а инфляция продолжила замедляться и вплотную приблизилась к целевому ориентиру Банка России. Несмотря на продолжающееся снижение реальных располагаемых доходов населения, их негативная динамика существенно замедлилась, что также может свидетельствовать о переходе данного показателя к росту в ближайшей перспективе.

Объемы строительства в 2016 году продолжили свое снижение, что привело к уменьшению доли отрасли в общем объеме ВВП. Снижение объема работ ожидаемо привело к сокращению общей численности занятого населения в строительной отрасли, которая уменьшается с 2012 года, и сокращению объемов выпуска основных видов строительной продукции.

Несмотря на это, заметна и позитивная динамика в строительном сегменте, а именно увеличение количества регионов с положительными темпами прироста объемов строительных работ, а также превышение финансового результата прибыльных организаций над финансовым результатом убыточных компаний. Данные за 1-е полугодие 2017 года указывают на небольшое увеличение объемов строительства в России по сравнению с первыми шестью месяцами 2016 года.

Объемы кредитования строительного сектора в 2016 году и 1-м полугодии 2017 года показали рост после значительного падения в 2015 году. Однако общий кредитный портфель продолжил свое сокращение темпами, которые опережают темпы уменьшения просроченной задолженности, что привело к росту доли последней, и по состоянию на 01.07.2017 года она более чем в два раза превысила уровень конца 2014 года.

Значительное положительное влияние на отрасль оказала государственная поддержка в виде субсидирования процентной ставки по ипотеке, запущенная в 2015 году, которая помогла удержать объем продаж в отрасли от резкого сокращения. Учитывая, что существенная часть сделок по продаже квартир осуществляется с использованием ипотеки, доступность данного банковского продукта чрезвычайно важна. Благодаря государственной поддержке объемы жилищного кредитования в 2016 году существенно возросли по сравнению с 2015 годом (Приложение 1).

Несмотря на рост ВВП, общего объема строительства и жилищного кредитования, происходит падение объемов жилищного строительства, снижение которого в 2016 году было сопоставимо с динамикой кризисного 2009 года, а данные за 1-е полугодие 2017 года только подтверждают продолжение данного тренда. Стоимость минимального входного билета на рынок внутри МКАД упала на 32,7%. Год назад самая дешевая новостройка в Москве стоила 4 694 030 руб. (33,77 кв. м в ЖК «Царицыно-2» на юге Москвы), а сейчас студию в 23,33 кв. м в ЖК «Влюблено» в ЮВАО можно приобрести за 3 161 220 руб., наглядно представим в таблице 2.4. [62].

Таблица 2.4

Средняя стоимость квартир в новостройках Москвы от ТТК до МКАД

Тип квартир	Средняя стоимость квартир, руб. за 1 м ²		Динамика, %
	Лето 2015	Лето 2016	
1-комнатные	9 641 491	7 860 286	18,5
2-комнатные	15 572 780	12 820 614	17,7
3-комнатные	936 591	20 615 214	13,9
Все типы квартир	17 931 667	13 863 069	22,7

Источник: «ИРН-Консалтинг»

Анализ показал, что средняя стоимость квартир в новостройках упала еще больше из-за сокращения площади жилья. Цены на жилье в 2016 году продолжили падать теми же темпами, что и в прошлом году, и сопровождалась стабильным ростом цен на строительную продукцию, оказывая давление на рентабельность отрасли. На этом фоне отмечается рост количества «проблемных» многоквартирных домов, обязательства по передаче квартир на которые не исполняются застройщиками.

Объемы ввода в действие нежилых зданий в 2016 также продемонстрировали негативную динамику, однако общая площадь введенных в действие помещений снизилась по сравнению с 2015 годом незначительно. При этом объем ввода коммерческой недвижимости в эксплуатацию в 2016 году в разрезе торговых, складских и офисных площадей сократился от 14% до 56%. В 1-м полугодии 2017 года в целом по рынку коммерческой недвижимости данная тенденция сохранилась, в то время как в сегменте офисной недвижимости впервые за всю историю не было введено в эксплуатацию ни одного объекта.

При этом и на рынке коммерческой недвижимости заметны позитивные сдвиги, к которым можно отнести рост спроса на коммерческие помещения, стабилизацию доли вакантных площадей, рост потребительских ожиданий и замедление отрицательной динамики реальных располагаемых доходов. В перспективе это может привести к росту торгового оборота,

который положительно скажется на показателях торговой и складской недвижимости.

Роль сектора строительства в экономике в 2016 г. продолжила снижаться. По итогам года валовая добавленная стоимость строительства в общем объеме ВВП России составила 6,2%, что ниже прошлогоднего значения в 6,4%. Объем работ в России, выполненный по виду деятельности «Строительство» имеет отрицательную динамику третий год подряд, и в 2016 году снизился на 4,3% по сравнению с 2015 годом (в сопоставимых ценах) и составил 6 184 млрд. руб.

Однако стоит отметить и положительную динамику некоторых показателей. Так, количество субъектов РФ, в которых объемы строительных работ увеличились в 2016 году по сравнению с прошлым годом, составило 40, в то время как в 2015 году таких насчитывалось всего 31. В то же время прибыль российских компаний строительной отрасли за вычетом убытков в 2016 году составила 130,6 млрд. рублей, тогда как в 2015 году финансовый результат прибыльных организаций был ниже, чем финансовый результат убыточных организаций на 54,3 млрд. рублей.

Отмечается разнонаправленная динамика основных макроэкономических показателей в 2016 году. Следует отметить замедление темпов падения ВВП до 0,2% (-3,7% в 2015 году) и существенное снижение инфляции до 5,4% по сравнению с 12,9% в 2015 году, однако снижение реальных располагаемых доходов населения ускорилось и составило 5,9% по сравнению с 3,2% в 2015 году. Инвестиции в основной капитал компаний, занятых в строительстве, показавшие резкое падение на 10,1% в 2015 году, существенно замедлили своё падение, сократившись в 2016 году только на 0,9%.

При этом оперативные данные за 1-е полугодие 2017 года подтверждают переход экономики России в фазу роста: предварительная оценка динамики ВВП показывает увеличение показателя на 1,5%, объем работ в России, выполненный по виду деятельности «Строительство» вырос

на 0,2% при том, что инфляция продолжает замедляться, составив 4,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, представлен на рисунке 2.3. (Приложение 1). [63].

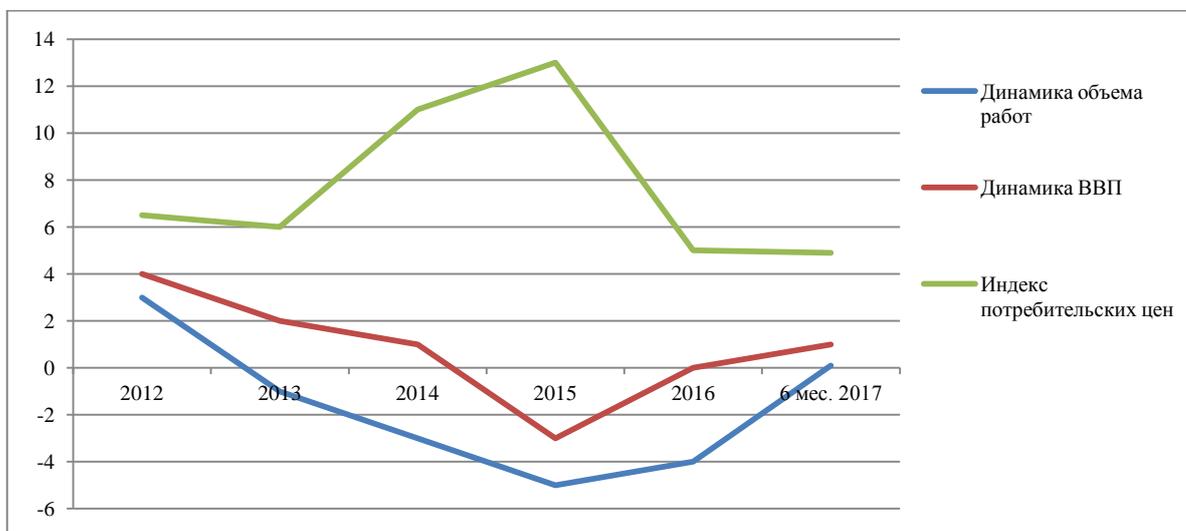


Рис. 2.3. Динамика отдельных показателей экономического развития России*

Источник: Федеральная служба государственной статистики

Реальные располагаемые доходы населения продолжают сокращаться, но их негативная динамика значительно замедлилась и составила минус 1,4% за 1-е полугодие 2017 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

В секторе строительства занято 5,6% от общей численности занятых граждан. В то же время с 2012 г. рынок труда в отрасли сокращается: число выбывших работников устойчиво превышает число принятых. В 2016 году было принято на работу 504,1 тыс. человек, а выбыло 596,3 тыс. человек, в то время как в прошлом году количество принятых и выбывших составляло 500,4 и 655,4 тыс. человек соответственно. Среднесписочная численность работников в 2016 году сократилась на 2,6% по сравнению с 2015 годом. Объемы кредитования строительного сектора в 2016 г. показали рост на 6,5% и составили 1465 млрд. руб. (в 2015 г. – 1 376 млрд. руб.). В условиях плавающего валютного курса объемы выдачи новых кредитов в валюте продолжают снижаться и составили на конец 2016 года 59 млрд. руб. (-45,1%

по сравнению с 2015 годом), в то время как в рублёвом выражении наметился рост (+10,8% по сравнению с 2015 годом). Просроченная задолженность в абсолютном выражении показала небольшое снижение в 2016 году, но за счет падения общего кредитного портфеля строительного сектора на 13,7% до 1 810 млрд. руб. её доля выросла до 19,8% (17,9% в 2015 году, 9,5% в 2014 году).

При этом указанная динамика в целом сохранилась и в 1-м полугодии 2017 года: выдачи новых кредитов продолжили расти, существенно прибавив темп (+32,6% к аналогичному периоду предыдущего года), а абсолютные значения общего объема кредитного портфеля и просроченной задолженности продолжили падать (-10,9% и -3,1% соответственно). При этом сохранившаяся динамика, при которой сокращение общей задолженности по кредитам обгоняет сокращение просроченной задолженности привела к росту доли последней в общем кредитном портфеле до 20,4%.

Опережающий индикатор состояния конъюнктуры в строительстве – индекс предпринимательской уверенности – говорит о сохранении серьезных внешних и внутренних проблем в отрасли. К ним можно отнести очень низкий совокупный спрос на работы строительных компаний, низкую рентабельность и проблемы с доступностью долгосрочных банковских кредитов.

В 2016 году объемы жилищного строительства снизились на 6% и составили 80,2 млн. м² общей площади жилых помещений. Сильнее объемы строительства падали только в 2009 году, когда их снижение составило 6,6%, представим графически на рисунке 2.4. (Приложение 1)[63].



Рис. 2.4. Ввод в действие жилых домов в Российской Федерации*
 Источник: Федеральная служба государственной статистики

По данным Федеральной службы государственной статистики за 1-е полугодие 2017 года показывают дальнейшее снижение объемов ввода в эксплуатацию жилых домов, которые составили 28 млн. м², что на 11,3% ниже, чем за 1-е полугодие 2016 года.

Рассмотрим более наглядно индексы ввода в только действе жилых домов по России, которые представим в виде таблицы 2.5.

Таблица 2.5

Индексы ввода в действие жилых домов по России, (%)*

Наименование показателя	Годы					Абсолютное отклонение,	
	2010	2013	2014	2015	2016	2015г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Население за счет собственных и заемных средств	427	513	606	651	648	45	-3
Всего	95	114	136	173	193	37	20

* Источник: Федеральная служба государственной статистики

Анализ данных таблицы показывает, что ввод жилых домов за счет собственных и заемных средств населения с 2010 г. по 2015 г. наблюдается положительная динамика, и выросла на 221%. В 2016 г. произошел спад по сравнению с 2015 г. на 3%. Факт снижения ввода в эксплуатацию жилья демонстрирует отсутствие финансов у населения.

По итогам 2016 года цены на первичном и вторичном рынке показали сопоставимое с 2015 годом снижение на 0,4% и 3% соответственно. При этом стоит отметить, что цены на элитные квартиры продолжают расти и в 2016 году прибавили в цене 4,6% на первичном рынке и 1,6% на вторичном. Кроме элитных квартир рост цен показали типовые квартиры, но только на первичном рынке и всего на 0,4%. Совокупное падение цен на жилье сопровождается стабильным ростом цен на строительную продукцию, что в конечном итоге оказывает давление на рентабельность строительных компаний, которые представлены на рисунке 2.5. [63].

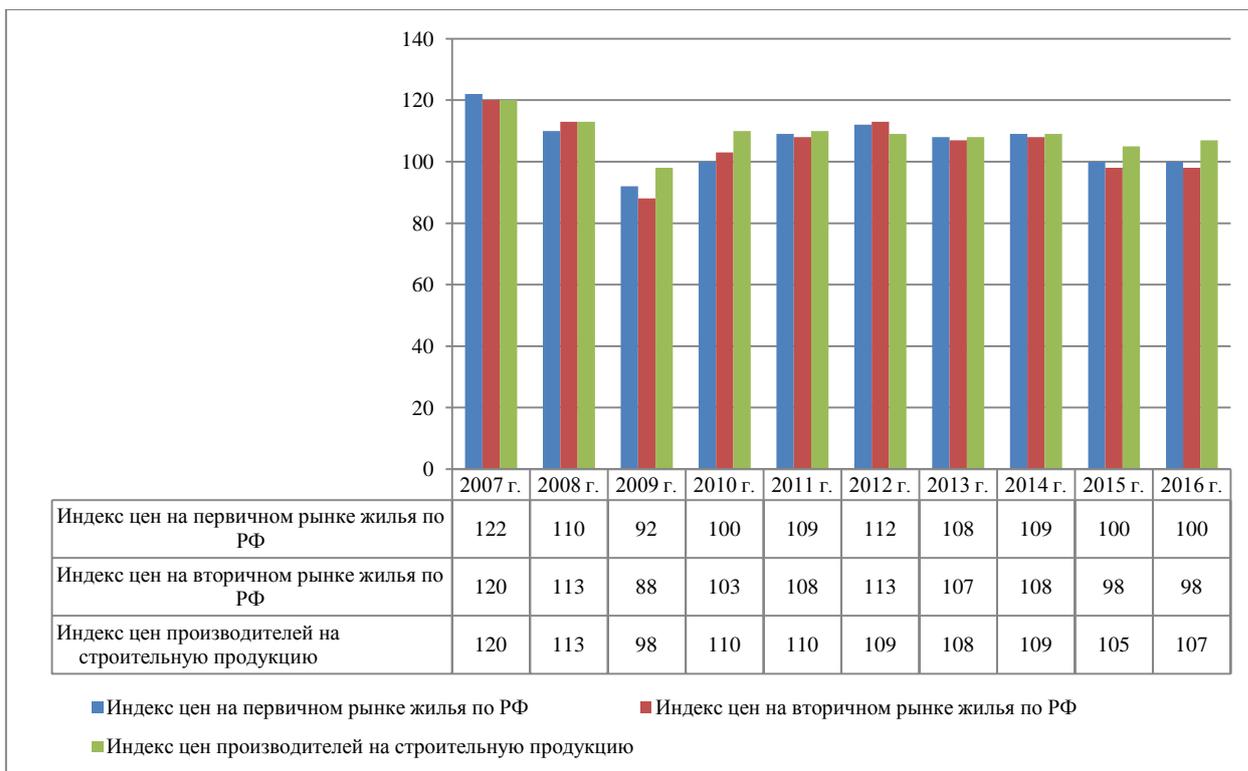


Рис. 2.5. Индексы цен на рынках жилья и строительной продукции по РФ*

Источник: Федеральная служба государственной статистики

Строительная продукция: здания и сооружения, выполненные строительные, монтажные и специальные работы по возведению зданий и сооружений.

В 4-м квартале 2016 года, как и в предыдущем, около трети бизнесменов возмущались на завышенную цену материалов, конструкций и изделий. Этот фактор является вторым по значимости из числа сдерживающих деятельность подрядных организаций. При этом согласно данным за 2-й квартал 2017 года значимость данного фактора медленно снижается: доля обеспокоенных ростом цен предпринимателей снизилась до 29%, а значимость фактора, как сдерживающего деятельность подрядных организаций, спустилась на третье место, уступив недостатку заказов на работу.

Объемы жилищного кредитования в 2016 году возросли по сравнению с 2015 годом. Так, количество предоставленных жилищных кредитов составило 863 тысяч единиц, что на 21,6% выше, чем в 2015 году, а объем предоставленных кредитов вырос на 26,2% до 1 483 млрд. рублей. Общая задолженность по предоставленным жилищным кредитам также возросла и составила 4 538 млрд. рублей, что на 12,1% больше, чем годом ранее. При этом уровень просрочки снизился на 0,1% и составил 1,7%.

Жилищные кредиты в условиях плавающего курса рубля все больше стали выдаваться в национальной валюте и доля иностранной валюты в кредитах, выданных в 2016 году составила менее 0,2%, а в общем объеме задолженности их доля составляет 1,6%. Средневзвешенная процентная ставка по предоставленным с начала 2016 г. года жилищным кредитам в рублях снизилась до 12,49% с 13,36% в 2015 году.

Проанализируем крупнейших застройщиков жилья в 2016 году, и представим в виде таблицы 2.6.

В отрасли сохранился невысокий уровень консолидации: на долю 100 крупнейших застройщиков приходится 16,1 млн. м² вводимого жилья или 20% от общего объема жилья, введенного в 2016 году. Также стоит отметить, что ни один застройщик не ввёл в эксплуатацию более 1 млн. м² жилья, хотя в 2015 году таких застройщиков было четверо.

Негативной тенденцией с учетом падения объемов ввода является увеличение количества «проблемных» многоквартирных домов, обязательства по передаче квартир на которые не исполняются застройщиками (Приложение 1).

Таблица 2.6

Крупнейшие застройщики жилья в 2016 г.*

№ п/п	Наименование	Регион	Объем ввода, м ²
1	2	3	4
1.	Холдинг Setl Group	г. Санкт-Петербург	979 983
2.	Группа ЛСР	г. Санкт-Петербург	756 590
3.	ГК АБСОЛЮТ	г. Москва	562 737
4.	ГК ПИК	г. Москва	557 818
5.	ГК Эталон	г. Санкт-Петербург	519 317
6.	ГК Мортон	г. Москва	506 022
7.	ГК СУ-155 (санация)	г. Москва	398 842
8.	Группа Самолет-Девелопмент	г. Москва	382 990
9.	ФСК Лидер	г. Москва	313 974
10.	ГК ИНТЕКО	г. Москва	295 007

* Источник: Национальное объединение застройщиков жилья

В 2016 г. таких объектов было 714 (2015 г. – 510, 2014 г. – 564), однако количество граждан-участников долевого строительства, чьи деньги были привлечены для строительства многоквартирных домов, а права были нарушены, сократилось по итогам 2016 г. на 5% до 39 950 человек.

Объемы ввода в действие нежилых зданий продолжили своё сокращение по количеству и по общей площади и составили 7,4% и 2,4% соответственно по сравнению с 2015 годом, однако по общему строительному объему наблюдался небольшой рост в пределах 0,5% представим на рисунке 2.6.[62].

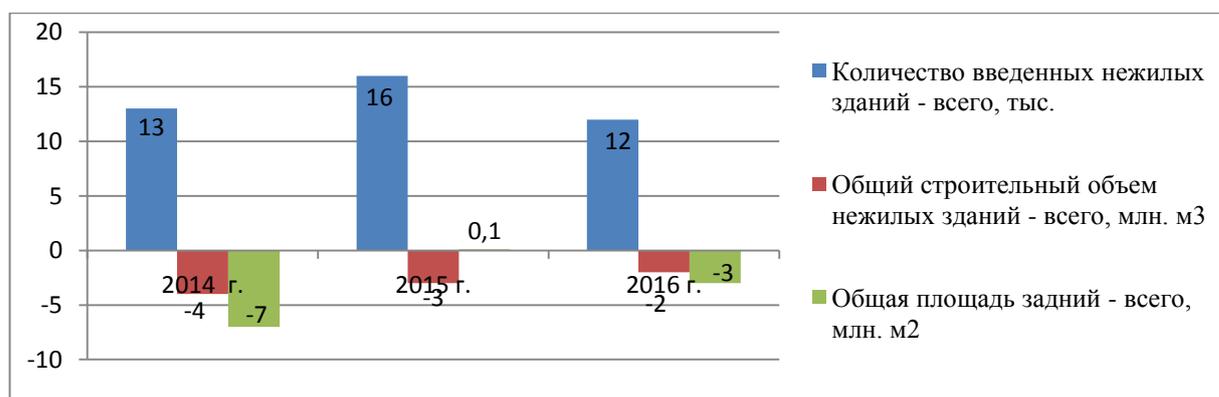


Рис. 2.6. Годовые темпы прироста ввода зданий нежилого назначения в России

Источник: Федеральная служба государственной статистики

В 2016 году было введено в эксплуатацию 317 тыс. м² офисных площадей (721 тыс. м² в 2015 году), что является минимальным значением с начала 2000-х годов. При этом около миллиона квадратных метров офисных помещений находится в стадии строительства с низкой активностью, ожидая улучшения ситуации на рынке.

Стоит отметить, что впервые с середины 2012 года уровень вакансий снизился на 1,35% и на конец 2016 года доля свободных офисов составила 17,6%. Средневзвешенные долларové эквиваленты ставок аренды по сделкам с офисной недвижимостью, заключенным в 2016 году, снизились еще на 12,3% до \$315 за м², продолжая негативную динамику 2015 года.

В первом полугодии 2017 года впервые за всю историю рынка офисной недвижимости не было введено в эксплуатацию ни одного объекта. И, несмотря на рост общего объема сделок с офисными помещениями почти на 50% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, произошло высвобождение офисных площадей, что привело к небольшому росту уровня вакансий.

Ввод в эксплуатацию торговых площадей в 2016 году составил 1 586 тыс. м², что на 14,1% меньше, чем в 2015 году при этом новые торговые объекты продолжают открываться с высокой долей вакантных площадей, которые составляют около 50-60%.

Несмотря на ввод новых торговых площадей, общий уровень заполняемости существенно не изменился. Представим наглядно торговые центры, построенные в России за 1 квартал 2017 года и планируемые к открытию до конца года в таблице 2.7. [59].

Уровень свободных торговых площадей остается стабильным (около 11%) даже с учетом нового строительства. В 2017 году показатель будет оставаться на уровне 2016 года – 12%. Существующие торговые площади будут постепенно заполняться. На рынок выйдет несколько новых объектов, которые будут сдерживать снижение показателя.

Таблица 2.7

Торговые центры, построенные в России в I квартале 2017 года и планируемые к открытию до конца года

Город	Торговый центр*	Ввод в эксплуатацию	Торговая площадь (GLA, кв.м)
1	2	3	4
Воронеж	Центр Галереи Чижова (фаза III)	I квартал	60 000
Новосибирск	Эдем	I квартал	25 000
Липецк	Ривьера	I квартал	61 000
Общая арендуемая площадь: регионы России, 2017			146 000
Тольятти	Акварель	II квартал	41 140
Оренбург	Армада Капитал	III кв.	67 358
Ростов-на-Дону	Мегамаг (фаза II)	III квартал	57 000
Новосибирск	Европейский	III квартал	45 000
Курск	Европа (фаза II)	IV квартал	107 000
Красноярск	ТЦ на Северном шоссе (Солонцы)	IV квартал	106 450
Липецк	Европа (фаза II)	IV квартал	45 300
Оренбург	Армада (фаза III)	IV квартал	44 660
Общая арендуемая площадь (заявленные планы девелоперов): регионы России, 2017			1 076 386

* В таблице представлены открытые в I квартале 2017 года и крупнейшие (GLA более 40 000 кв.м) торговые центры, планируемые к открытию до конца года в регионах России

В перспективе это положительно скажется на обороте розничной торговли, что в свою очередь окажет позитивное влияние на рынок торговой недвижимости в целом. При этом объемы строительства торговых площадей продолжают сокращаться и по итогам года могут стать минимальными за последние 10 лет.

Строительство складов в 2016 году в целом по России составило 1 244 тыс. м², что на 18,2% меньше, чем за 2015 год, когда данный показатель составил 1 520 тыс. м². При этом стоит отметить, что спад строительства произошёл практически полностью за счет регионов, где сокращение составило 39,7% или примерно 260 тыс. м². Доля вакантных площадей в 2016 году оставалась стабильной, но это происходило отчасти за счет снижения ставок аренды. В 1-м полугодии 2017 года в России при продолжающемся снижении темпов строительства произошло существенное оживление спроса. В Московском регионе было куплено и арендовано на 25% больше площадей, чем за аналогичный период прошлого года, в то время как региональный объем сделок оказался значительно выше московского и даже превысил годовые значения 2016 года. Несмотря на это, в Москве ставки аренды продолжили своё снижение, в то время как в некоторых регионах, напротив, происходит рост ставок аренды и снижение доли вакантных площадей.

Согласно оценкам Росстата, средняя стоимость квадратного метра в текущем году в РФ достигает 53 тыс. руб., представим в виде графика на рисунке 2.7. [63].

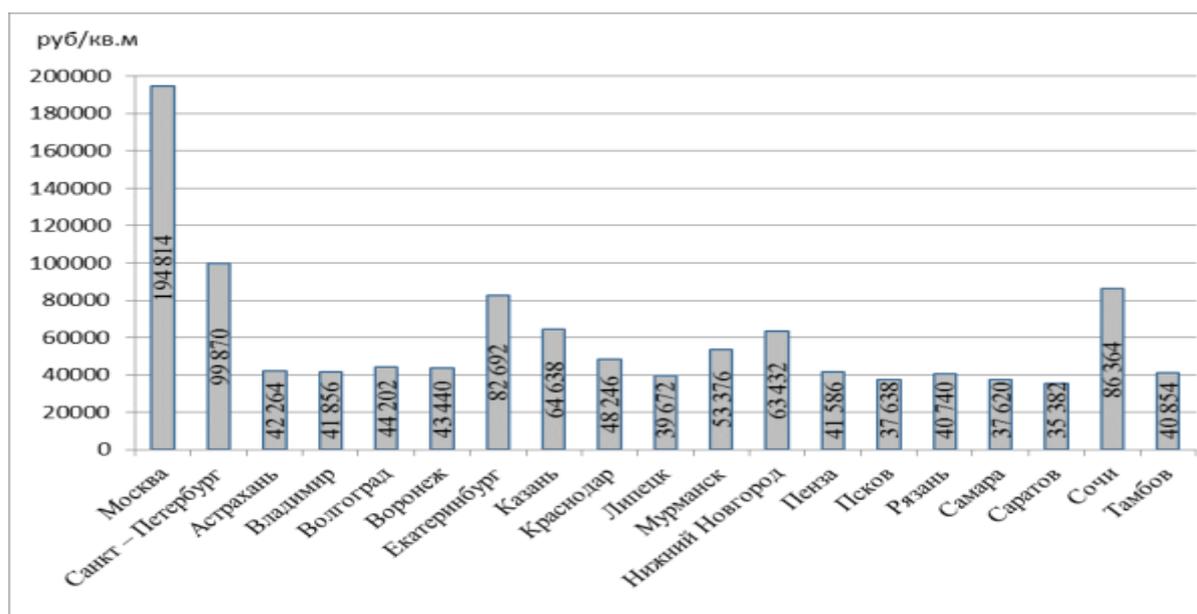


Рис. 2.7. Средняя стоимость жилой недвижимости в городах России, руб./кв.м. (по данным на 01.01.2017 г.)

При этом традиционно ценовым рекордсменом является Москва — 195 тыс. руб. / кв. м. Средняя стоимость недвижимости в Санкт-Петербурге составляет 100 тыс. руб. / кв. м. В других крупных городах данный показатель колеблется в диапазоне 35–85 тыс. руб. [63].

Рост цен на рынке недвижимости в 2017 году начнется с Москвы и Санкт-Петербурга, свидетельствует прогноз экспертов. При этом более существенные масштабы повышения стоимости будут в остальных городах РФ, что сократит разницу в цене квадратного метра. Часть экспертов считает восстановление рынка в 2017 году слишком оптимистической оценкой. Последствия экономического кризиса не будут преодолены, что будет сдерживать повышение спроса. Кроме того, для активизации продаж потребуется дешевая ипотека, в том числе за счет государственных программ с привлечением бюджетных средств.

В 2017 году наблюдаются худшие показатели покупательской активности на рынке недвижимости за период с 1994 по 2016 год. Цены в прошлых годах и росли, и падали, но покупательская активность всегда присутствовала. Сегодня же практически нет людей со свободными деньгами — чаще совершаются либо сделки по ипотеке, либо альтернативный обмен. Причина спада — плохая экономическая ситуация в стране. Люди, которые сейчас имеют какие-то накопления, тратят их на еду. Зарплата в России в несколько раз ниже, чем в Европе, а стоимость продуктов питания и товаров массового потребления — на 10-15% выше. Поэтому люди сегодня готовы потесниться. Уровень скидок в 2017 году ощутимо выше, дисконт 10% для вторичного рынка уже стал «нормой», особенно в бизнес-классе, хотя год назад присутствовал гораздо более скромный торг — 2-4%. Срок экспозиции доходит до шести месяцев, а еще год назад средний показатель был на уровне двух месяцев. Доля альтернативных и ипотечных сделок суммарно стремится к 80-90%, доля «свободных» продаж минимальна — на уровне 20%.

Низкие доходы населения — ключевая причина низкого спроса. В настоящее время решаются в основном насущные жилищные проблемы в

рамках небольшого бюджета, и именно поэтому какое-то движение наблюдается только в сегменте недорогих 1- и 2-комнатных и студий квартир, представим в таблице 2.8 и 2.9 по данным Федеральной службы государственной статистики [63].

Многокомнатные квартиры не по карману многим, поэтому в этом сегменте сейчас довольно тихо. Объекты выставляются по несколько месяцев, рынок сейчас перенасыщен предложениями.

Таблица 2.8

Цены на квартиры в городах России *

Место	Город	Цена (руб. за кв.м.)	Изменение цены за месяц	Изменение цены с начала года	Изменение цены за год	Количество объявлений
1	2	3	4	5	6	7
1	Москва	203 550	+0.51%	—	-6.43%	603
2	Ялта (Крым)	108 978	+5.63%	—	-3.74%	308
3	Одинцово (Московская область)	108 777	-0.35%	—	—	33
4	Санкт-Петербург	108 271	-0.27%	—	+6.13%	1275
5	Красногорск (Московская область)	107 388	+1.06%	—	—	68
6	Долгопрудный (Московская область)	105 769	+1.65%	—	+1.35%	61
7	Алушта (Крым)	100 943	-5.22%	—	-9.92%	102
8	Мытищи (Московская область)	98 165	-2.86%	—	—	109
9	Королев (Московская область)	96 049	+0.26%	—	+2.25%	115
10	Сочи (Краснодарский край)	95 367	+0.11%	—	-1.6%	15879

Покупатели имеют возможность выбрать объект, и у них совершенно нет необходимости бороться за нужную квартиру — всегда можно поискать рядом сравнимое предложение и найти несколько подходящих. Поэтому

продавцы идут на скидки: примерно у 70% предложений цена продажи оказывается ниже, чем цена в объявлении.

Также у многих есть сбережения в долларах, за счет снижения курса многие люди уже не могут себе позволить купить квартиру, на которую рассчитывали еще год назад, поэтому они очень боятся прогадать и предпочитают ждать роста валют.

Можно говорить и об изменении структуры спроса на вторичном рынке в пользу новостроек. Новостройки активно конкурируют с недорогой «вторичкой», перетягивая спрос. Тому есть несколько причин: во-первых, продавец на вторичном рынке продает один объект, он не может оперировать большими объемами жилья — а новостройки могут и делают это. Постоянные акции, скидки, подарочные метры и цены у новостроек влекут за собой необходимость снижаться и для продавцов вторички, чтобы хоть как-то конкурировать с новыми объектами. Вторая причина — огромное количество новостроек, объекты разные, на любых стадиях строительства, различные по характеристикам. И конечно, цена метра: за одну и ту же сумму покупатель получит в новостройке более просторную квартиру, чем на вторичном рынке. Все это влечет смещение спроса [62].

Таблица 2.9

Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир на рынке жилья, рубль,
Российская Федерация, I квартал 2017 г.

квартиры среднего качества (типовые)		квартиры улучшенного качества	
первичный рынок жилья	55532,7	первичный рынок жилья	52593,45
вторичный рынок жилья	48769,41	вторичный рынок жилья	58328,72

Сейчас возникла парадоксальная ситуация — метр новостроек стоит почти столько же, сколько метр вторичного жилья. Вторичное жилье, особенно в старых панельных домах, морально устаревает, а качество новостроек растет, в особенности в сегментах комфорт и бизнес-классе.

Можно говорить также о перемещении инвестиционного спроса в сторону новостроек.

Также понизился процент рентабельности при аренде в последнее время — если раньше он не был меньше 5% в год (в рублях), то сейчас стоимость аренды упала, как упал и спрос, ведь при инфляции покупать для аренды уже не рентабельно. Люди сейчас хотят инвестировать в новостройки, чтобы получить какую-то добавленную стоимость, когда дом будет сдан. Но были случаи, что пока дом строился, и из-за общего падения цен на недвижимость, стоимость квартир оставалась примерно такой же, что и на нулевом цикле. В нашей практике были клиенты, которые могли продать квартиру даже за цену, равную той, которая была на стадии фундамента. Инвесторов на рынке вторичной недвижимости практически в настоящее время нет.

Вместе с тем, несмотря на конкуренцию со стороны рынка новостроек, предлагающего большой выбор доступных проектов, выгодные ипотечные программы, а также общее снижение стоимости квадратного метра поддерживают интерес покупателя к вторичной недвижимости.

Данный сегмент подходит тем покупателям, кому необходимо въехать в жилье сразу после его покупки и зарегистрировать право собственности, исключив, в том числе, затраты на аренду жилья. По этой причине рынок новостроек не сможет полностью вытеснить вторичную недвижимость. Период строительства дома и ввод его в эксплуатацию занимает минимум два года, и не все покупатели готовы ждать этого момента. Также отметим, что к очевидным плюсам новостроек относятся современная архитектура, улучшенные планировки квартир, благоустроенная придомовая территория и собственная инфраструктура в рамках проекта.

В настоящее время нет причин для увеличения спроса. Для того чтобы люди начали покупать, нужен рост благосостояния, а на данный момент предпосылок для повышения доходов населения нет. Ситуация в экономике нестабильная, потенциальные покупатели предпочитают снимать жилье (это

дешевле), чем покупать в ипотеку и переплачивать банку 3-4 стоимости квартиры. Многие инвесторы поменяли вид деятельности - другой источник дохода, нежели недвижимость, следовательно, число покупающих в инвестиционных целях сократилось на 15-20% от общего объема. Если на этом фоне пройдет череда банкротства строительных компаний, то этот фактор снизит рынок недвижимости еще на 5-10%. Соответственно, как только ситуация в экономике стабилизируется, продажи начнут расти, а соответственно, и, стоимость недвижимости.

Однако власти вынуждены переходить на режим строгой экономии, в бюджете просто нет дополнительных ресурсов для поддержки отрасли. Реализация данного сценария приведет к сохранению цен на нынешнем уровне. Восстановление экономики в 2017 году приведет к оживлению рынка недвижимости, что отражается на прогнозе цен на жилье. В зависимости от региона, стоимость квадратных метров прибавит 20–30 %. Основными драйверами роста цен станет сокращение предложения и возобновление кредитования. Более пессимистичный сценарий предполагает продолжение кризисных явлений в отрасли в течение следующего года. В таком случае стоимость жилья сохранится на нынешнем уровне. Рост цен будет возможен не ранее 2018 года. Так же благотворное влияние на недвижимость окажет рост реальных доходов населения. В 2017 году начнётся посткризисное восстановление доходов. Снижение доходов россиян в реальном выражении, которое началось в ноябре 2014 года, пока продолжается, свидетельствуют последние доступные данные официальной статистики, за январь — ноябрь 2016 года падение составило 5,8 %. Однако в этом году к росту перешел показатель реальной зарплаты (выросла на 0,5 % за 11 месяцев).

Анализ динамики отдельных показателей жилищного рынка дает неоднозначную картину тенденций и перспектив его развития. Поскольку рынок жилья – это, прежде всего, региональный рынок, поэтому проанализируем рынок жилья по Белгородской области.

Авторы Ваганова О.В., Королькова Д.И. разработали методологию оценки развития рынка жилья на основе использования комплексного показателя состояния рынка жилой недвижимости (RMH):

$$RMN = \frac{\dots}{\dots} \dots \dots \dots (2.1) \dots$$

где в числителе – сумма показателей, характеризующих состояние факторов, определяющих уровень развития рынка жилья в субъектах Российской Федерации по следующим четырем показателям: D – состояние спроса; S – состояние предложения; A – доступность приобретения жилья; Eг – особенности региональной экономики, оказывающие воздействие на рынок жилья и жилищное строительство.

Каждый групповой показатель рассчитывается на основе составных показателей, входящих в определенную группу (Приложение 4):

$$N = \frac{\dots}{\dots} \dots \dots \dots (2.2).$$

где N – групповой показатель (соответственно D, S, A, Re); m – составляющие показатели (D₁...D₅; S₁; A₁-A₂; Re₁.. Re₆); n – количество индивидуальных показателей.

Используя предложенную систему индикаторов, характеризующих развитие рынка жилой недвижимости, оценим состояние рынка жилья Белгородской области представим в таблице 2.10.

Таблица 2.10

Анализ состояния рынка жилой недвижимости (RMH)
Белгородской области за период 2010-2016 гг.

п/п	Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1	Состояния спроса на жилье	1,08	1,00	0,96	1,04	0,95	1,01
2	Предложения жилья	1,02	0,98	1,22	1,06	1,00	1,43
3	Доступности жилья	0,95	0,90	0,89	1,05	0,99	1,02
4	Особенности региональной экономики	1,16	1,60	1,15	1,02	1,01	0,62
5	Комплексный показатель	0,5275	0,625	0,51	,5175	00,5	0,41

Анализируя динамику комплексного показателя состояния рынка жилой недвижимости Белгородской области, можно сделать следующий вывод: текущий спад в экономике затронул не только реальный сектор экономики, но и жилищную сферу, что характеризуется снижением доходности инвестиций в жилую недвижимость, замедлением темпов строительства, переносом сроков сдачи объектов, сокращением количества вновь начатых строек, уходом с рынка и даже банкротством застройщиков и снижением объемов ввода жилья. Однако, несмотря на то, что в Белгородской области сформированы основы функционирования рынка жилья, и по показателю качества жизни Белгородская область входит в первую десятку, на практике приобретение и строительство жилья с использованием рыночных механизмов на данный момент доступно лишь ограниченному кругу семей со средними и высокими доходами [22, 98-107].

Важнейшими условиями развития национальной экономики, включая рынок недвижимости, являются прочность государства, стабильность законодательства, защита права собственности и развитая экономическая инфраструктура (доступные финансовые, трудовые и сырьевые ресурсы, стимулирующее налогообложение, свободная и справедливая конкуренция).

3. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

3.1. Зарубежный опыт развития рынка недвижимости

Необходимость проанализировать современный зарубежный опыт развития и управления рынка недвижимости для того, чтобы положительные моменты перенимать и внедрять в российский рынок недвижимости. Так, например, за рубежом оформлять ипотечный кредит удобнее и выгоднее, чем в России. Ипотека в Европе – это минимум документов и четкий механизм, все детали которого отлажены. В то время как в российской ипотеке еще много неясного, а кредиторы и заемщики у нас не доверяют друг другу. К тому же западные банки лояльнее к своим заемщикам, чем отечественные.

Но самое главное, что процентная ставка за рубежом демократичнее, чем у нас. Даже учитывая то, что проценты в российской ипотеке снижаются, до западных 3% отечественному ипотечному кредитованию еще далеко.

Рынок зарубежной недвижимости предлагает две модели ипотечного кредитования.

Первая Закрытая модель ипотеки – она основана на вкладах покупателей недвижимости. Данная модель широко распространена в Германии, где применяют строительные сберегательные кассы. Механизм их организации заключается на объединении небольших средств многочисленных вкладчиков кассы и далее приобретении жилья каждому из них. На современном этапе в Германии строительные сберегательные кассы занимают главное место среди различных инвестиционных институтов – 3/4 квартир строятся в этой стране с помощью жилищных стройсбережений. Оформить такой займ, вкладчик в кассе может только при условии внесения на открытый свой счет конкретной суммы и только после истечения 5-6 лет, причем срок погашения данного займа составляет 12 лет, проценты по

займу составляют около 5–6% годовых (в два раза ниже рыночной стоимости кредитов).

Вторая Открытая модель ипотеки, используется такими странами как Англии и США, поэтому ее часто называют англо-американской. Такая модель использует большое количество ипотечных банков, сберегательных и кредитных ассоциаций, страховых компаний, финансовых институтов и т.д.

Рассмотрим динамичный рынок недвижимости США, всегда интересен для наблюдений, и для грамотного вложения средств очень важно знать основные тенденции и настроения этого обширного и столь разнообразного сектора.

Сделки с недвижимостью США привлекательными как никогда. Их не останавливают потенциальные риски, которые, впрочем, есть всегда и везде. К ним можно отнести неравномерные настроения на рынке (депрессивность в Детройте, пик с тенденцией перегрева в Калифорнии), необходимость иметь дело с законами другого государства, колебания валютных курсов и т.д. И, пока местные американские инвесторы ищут высокие доходы за рубежом, представители других государств пользуются восстановившимся рынком, чтобы заключить максимально выгодные сделки с объектами США.

Традиционную десятку лидеров по вложениям в недвижимость формируют крупнейшие города страны: Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Сан-Франциско, Вашингтон, Сиэтл, Бостон, Атланта, Майами, Остин и Хьюстон.

Согласно данным крупного американского портала Zillow, по состоянию на конец января 2017 года средняя стоимость недвижимости в США составляла \$195 300. Прирост цены по сравнению с предыдущим месяцем составил 0,6%, а в динамике за минувший год цены увеличились на 7,2%. По прогнозам специалистов того же портала и представителей Национальной ассоциации риэлторов (NAR), к январю 2018 года средняя стоимость недвижимости в США повысится на 3%.

Согласно данным Национальной ассоциации застройщиков, возведение новых объектов выросло с 784 000 единиц в 2012 году до прогнозируемого

уровня 1,162 млн. в 2016 году. Тем не менее, на национальном уровне по-прежнему наблюдается нехватка жилых объектов. В 2017 году в США должно быть построено 1,242 млн. единиц нового жилья, и тенденция роста строительной активности сохранится в следующие пять лет. В то время как цены на недвижимость не должны совершить резких скачков, они, согласно прогнозам, также сохраняют тенденцию к росту.

В различных городах США стоимость жилья за прошедший год снизилась на разные величины. Так, в Иллинойсе этот показатель равен - 9.7%, в Неваде - 11.2%, в Огайо - 7.2%, в Небраске - 1.9%, а в Нью-Йорке - 1.7%.

По данным консалтинговой компании JLL, в 2015 году объём инвестиций в коммерческую недвижимость США составил 463,6 млрд. долл., что на 25 % больше по отношению к предыдущему году, представим в виде таблицы 3.1.[44].

Таблица 3.1

Рейтинг перспективных секторов недвижимости США, 2016 г. (Данные: PwC)

Рейтинг	Для инвестиций	Для строительства
1	2	3
1	Центры выполнения заказов	Промышленно-складские помещения
2	Промышленно-складские помещения	Центры выполнения заказов
3	Медицинские кабинеты	Медицинские кабинеты
4	Квартиры со средним доходом	Высокодоходные квартиры
5	Высокодоходные квартиры	Отели с неполным обслуживанием
6	Отели с неполным обслуживанием	Квартиры со средним доходом
7	Районные торговые центры	Студенческое жильё
8	Офисы в центральных районах	Офисы в центральных районах
9	Помещения для исследований и разработок	Помещения для исследований и разработок
10	Студенческое жильё	Районные торговые центры
11	Отели с полным обслуживанием	Доступные квартиры
12	Доступные квартиры	Отели с полным обслуживанием
13	Офисы в пригородах	Дома на одну семью
14	Дома на одну семью	Офисы в пригородах
15	Торговые комплексы	Торговые комплексы
16	Региональные торговые центры	Региональные торговые центры

Наибольшим спросом у покупателей пользовались офисы, складские помещения и многоквартирные дома. В 2016 продажи доходных объектов в США продолжали расти, и общий объем инвестиций в этот сегмент превысит 500 млрд. долл.

Хорошие перспективы есть также у квартир для сдачи в аренду и отелей. Спрос на офисы и торговые объекты в 2016 году снижались в пользу жилой недвижимости.

В 2017 году большинство инвесторов в американскую недвижимость считали выгодно покупать промышленно-складские помещения (54 % респондентов), а продавать стоит высокодоходные квартиры (53 % опрошенных).

Так, например, рассмотрим рынок недвижимости в Китае, где крупных городах страны наблюдается высокий спрос на жилье, а в небольших городах, поселениях – переизбыток предложений.

Цены на недвижимость в Китае за последнее десятилетие выросли примерно на 160%. Первопричина кроется в снижении ипотечных ставок в 2013 году. Дешевые кредиты сделали недвижимость привлекательным инвестиционным инструментом с великолепным отношением потенциальной прибыли к рискам. Растущий спрос на жилье привел к росту цен, который, в свою очередь, привлек на рынок еще больше спекулянтов. В 2015 году была введена посткризисная многомиллиардная программа стимулирования экономики, которая еще более подстегнула рост цен [49].

В 2016 году цены остановились вследствие вмешательства правительства, отреагировавшего на многочисленные жалобы от населения на завышенные цены.

Для «охлаждения» рынка были введены следующие меры:

- с 20% до 30% были увеличены начальные взносы при покупке первого жилья, с 50% до 60% для второго. Ипотечное кредитование всех последующих сделок было запрещено;

- увеличены ипотечные ставки;

- введен ряд дополнительных налогов на недвижимость в регионах с самыми высокими ценами за квадратный метр;
- запрещена покупка недвижимости в Пекине всем лицам, прожившим в этом городе менее пяти лет.

В начале текущего года цены продолжили свой рост. В марте стоимость квадратного метра на первичном рынке выросла примерно на 3.6% по отношению к прошлогодним уровням. Причина кроется в недавних заявлениях правительства о введении 20% налога на прибыль от продажи жилья. Продавцы начинают постепенно включать налог в цену, перекладывая его на плечи покупателей.

В рамках программы урбанизации правительство Китая планирует инвестировать примерно 6.4\$ трлн. для увлечения количества жителей проживающих в городской местности до 60% в 2020 году. Программа направлена на создание полноценного среднего класса для увеличения темпов экономического роста страны. Для реализации этой амбициозной цели жизненно необходима ценовая стабильность на рынке жилья.

Можно сделать вывод, что китайский рынок недвижимости остается интересным для долгосрочного инвестирования ввиду роста темпов урбанизации. При этом действия правительства Китая сводят на нет вероятность продолжения галопирующего роста цен в 2-3% в месяц. При этом сокращение числа «дешевых» кредитов может подтолкнуть юань к дальнейшему укреплению против американской валюты.

Рассмотрим, например, рынок недвижимости Германии, в которой тысячи провинциальных городков и поселков, где стоимость квартир не меняется десятилетиями. И при этом есть «горячие точки», ситуация на рынке недвижимости которых выбивается из общей картины.

Самый громкий пример – конечно, Берлин. Пять лет назад риэлторы активно предлагали «однушки» в спальных районах за €30 000, сегодня свободную от арендатора квартиру в столице дешевле, чем за €50 000 не найти.

Главные частные инвесторы в «бетонное золото» Германии – россияне и китайцы, гости из Поднебесной нарастили присутствие в последние два года. Активно покупают итальянцы, испанцы, выходцы из Латинской Америки. Растет число запросов со стороны украинцев, но сделки, по словам риэлторов, пока проходят редко.

Самым популярным направлением у иностранцев остается Берлин. Повышается спрос на более доступные по ценам города «второго эшелона», особенно, Лейпциг.

Чаще всего граждане СНГ покупают недвижимость в Германии с целью инвестиций. В 2015-м начал расти средний чек сделок. Если 3-5 лет назад в Германии было много покупателей с бюджетами до €30 000, то сейчас все больше желающих приобрести коммерческую недвижимость, готовый бизнес, доходные дома, т.е. совершить крупную сделку.

С точки зрения цен на недвижимость немецкий рынок неоднороден. Стоимость квадрата варьируется от €300 в маленьких городах до €10 000 в центре Мюнхена, представим ценовой портрет рынка недвижимости Германии на 01.01.2017 г. в таблице 3.2 [56].

Таблица 3.2

Ценовой портрет рынка недвижимости Германии на 01.01.2017 г.

Описание объекта 1	Стоимость недвижимости 2
Квартира на вторичном рынке в маленьких городах Германии, например, в Плауэне	От €300-500 за кв. м
Квартира в Лейпциге, вторичный рынок, состояние – жилое	От €800 за кв. м – на окраинах От €1000 за кв. м – в центре
Квартира в Берлине, вторичный рынок, средний класс	От €1800 за кв. м – в спальных районах От €2700 за кв. м – в центре
Дом площадью 130-150 кв. м, с земельным участком 1000 кв. м, в 10 км. от Берлина	От €300 000
Апартаменты в Ганновере, Дрездене, Штутгарте, вторичный рынок, средний класс	€1200 – 2500 за кв. м. в зависимости от состояния здания, статуса квартиры (сдана в аренду или нет), расположения и т.д.
Апартаменты в Дюссельдорфе, Франкфурте, Гамбурге, вторичный рынок, средний класс	€2500 – 4 500 за кв. м в зависимости от состояния здания, статуса квартиры (сдана в аренду или нет), расположения и т.д.
Квартира в Мюнхене, вторичный рынок	От €4000 за кв. м – в пригородах От €5000 за кв. м – в городе До €10 000 за кв. м – в центре

Германия остается «страной арендаторов» - каждый второй немец живет в съемной квартире. Многие объекты недвижимости продаются с заключенными договорами найма, при этом обычно они стоят на 15-30% дешевле свободных апартаментов.

Средняя доходность от аренды квартиры в крупных городах составляет 2,5-3,5% годовых, при этом существует перспектива прироста капитала за счет удорожания квадратного метра. В провинции на аренде можно заработать до 10% годовых, но при перепродаже жилья через 5-10 лет стоимость объекта, вероятнее всего, не изменится. По прогнозам агентства Standard & Poors, в 2017 году прирост цен на жилье в Германии составил 5%, в 2018-м «квадрат» прибавит еще 4,5%. Немецкие квадратные метры остаются самыми желанными в Европе.

Швеция признана наиболее благополучной страной для проживания, следовательно, актуальность приобретения здесь недвижимости высокая.

Сегодня жильё в Швеции доступно широким массам. Объекты продаются полностью укомплектованными. В них присутствует все, что необходимо для проживания – мебель, кухня, ванная. Качество зданий также радует, они более новые и ухоженные в сравнении с иными европейскими странами.

Стоимость квадратных метров в Швеции строго регулируется государственными органами, что не даёт возможности сильно завышать цены на недвижимость. Кроме этого, в государстве принят ряд законопроектов, ограничивающих количество строительных объектов. Такие меры были приняты с целью сохранения природы и фауны страны. Таким образом, предложений на рынке немного, а желающих купить недвижимость становится всё больше и больше с каждым годом. Существенная разница в спросе и предложении влечёт за собой постоянный рост цен, поэтому стоимость одного квадратного метра в Швеции является стабильно высокой.

Средняя цена квартиры или дома по всей стране составляет около 250 000 €. Самое дорогое жильё располагается в столице страны – Стокгольме.

Здесь стоимость 1 кв. м. в среднем достигает 7500 €. Это почти на 60% выше средней цены в других регионах Швеции. Относительно дорого стоит жильё и в шведском городе Гётеборг. Здесь кв.м. обойдётся в 4500 €. Недорогую недвижимость в государстве найти сложно. Однако самыми бюджетными регионами являются городки, расположенные на севере Швеции. Небольшой домик, например, в Умео, будет стоить примерно 35 000 € [62].

В связи с этим налоги и содержание квадратных метров любой инвестор выплачивает наравне с гражданами страны. Налог на недвижимость составляет 1,5% от полной кадастровой стоимости строительного объекта. Его максимальная годовая ставка не может превышать 650 €. В среднем же годовая сумма налога на недвижимость составляет около 300 €. В случае сдачи приобретённой квартиры или дома в аренду, арендодатель обязан выплачивать налог от прибыли. Он составляет 25%. Коммунальные платежи в сравнении с другими странами Европы достаточно высоки. Их размер варьируется в зависимости от типа отопления, наличия специальных услуг, например, вывоза мусора, и тому подобное. В среднем ежемесячные затраты составляют около 150 €. Однако для того чтобы стать зарегистрированным владельцем, инвестору нужно обязательно оформить приобретённые квадратные метры в отделении Национального Земельного кадастра. Только после всех этих процедур покупатель считается законным собственником недвижимости.

За рубежом очень популярна модель совместного владения недвижимостью – кондоминиума. Считается что этот передовой опыт в сфере управления многоквартирным домом, переняли в Россию, но уже с некоторыми доработками. Зарубежный опыт показывает использования кондоминиума – это, во-первых, низкая цена за пользование жильем (в России общежитие или аренда жилья); во-вторых, не несет ответственности за эксплуатацию и содержания жилья; в-третьих, выбор оптимального удобства для близости с работой и инфраструктурой; и, в-четвертых, самое

главное жильцы выбирают с кем жить по близости (возрастная категория, одинаковые взгляды на жизнь и т.д.) [63].

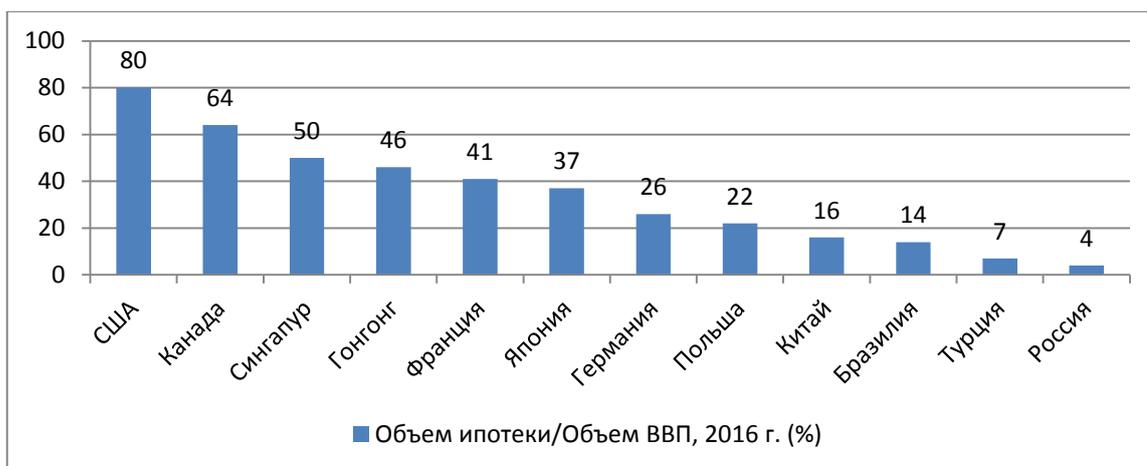


Рис. 3.1. Зарубежный опыт развития ипотечного рынка в 2016 г.

Источник: Федеральная служба государственной статистики, Минстрой России, numbeo.com.анализ BCG.

Таким образом, исследование рынков недвижимости зарубежных стран: таких как США, Германия, Швеция показало, что в каждой стране действует свое законодательство, а также зависит экономической стабильности страны и граждан, геополитики, взаимовлиянии других рынков. В каждой стране есть свои плюсы и минусы организации механизма рынка недвижимости, где происходят: кризисы в сфере строительства и реализации объектов жилья, коммерческие банки, оформляющие ипотеки разоряются, экономики ведущих государств переживают период рецессии. В свою очередь цены в разных странах на одно и то же жилье различное это зависит от престижности страны, города/района, наличием инфраструктуры уровня качества жилья. Соответственно, во всех рассматриваемых столицах стран - самое дорогое жилье, которое отличается от цены в регионах на рынке недвижимости. Следствием данного факта является статус города как мирового экономико-финансового, культурно-образовательного, туристического центра, миграция населения, престижность и привлекательность мегаполиса для частных иностранных и российских инвесторов.

3.2. Актуальные проблемы российского рынка недвижимости

В России в целом картина рынка недвижимости достаточно многогранна. Так, существует большое количество проблем, которые необходимо решать, для эффективной деятельности российского рынка недвижимости.

Главная проблема сектора жилой недвижимости – низкая покупательская способность. У людей всё ещё сохраняется желание к покупке собственного жилья, но они сильно ограничены в средствах ввиду девальвации рубля. Повысившиеся цены на коммунальные услуги и товары заставило население затянуть пояса. На ипотечные кредиты также надежды нет, так как ставки на них в 2016 году взлетели вместе с ценами, хотя разрабатываются программы по снижению ставок по ипотеке.

Ситуация с инвесторскими вложениями тоже оставляет желать лучшего. Ограничения в данном виде деятельности связано с тем, что возможная прогнозная потенциальная прибыль от вложений стала несравнимо мала с той, которая была в предыдущие периоды. Инвесторы не хотят рисковать своими деньгами.

Согласно аналитическим данным цены в секторе жилой недвижимости в лучшем случае будут стоять на месте. Однако более вероятно его удешевление примерно на четверть. Виной всему рост курса доллара и степени инфляции, снижение покупательской способности, как говорилось ранее, а также давление зарубежных стран с помощью санкций.

Другой немало важной проблемой объектов недвижимого имущества является высокая степень физического (хронологического), функционального внешнего и внутреннего износа, это, когда износ виден невооруженным взглядом, то есть просто взглянуть на объект недвижимости.

Одной из серьезных проблем функциональный износ, это когда происходит обесценение объектов недвижимости на основе устаревания

архитектурных и технических решений, которые применялись при возведении этих объектов. Данный вид износа несет большие расходы для реконструкции зданий и сооружений, на приведение их в соответствии с установленными техническими требованиями законодательства. В последнее время устранение функционального износа признается нецелесообразным, он просто становится невыгодным и непригодным для эксплуатации.

Обстановка в секторе коммерческой недвижимости ещё хуже, чем в секторе жилой. Повышение налогового обложения недвижимого имущества было серьёзным ударом по нему. Второй серьёзной проблемой является профицит предложения. Наиболее сложная ситуация сложилась для сегмента офисной недвижимости класса «А». Они являются слишком затратными, поэтому арендаторы выбирают более дешёвые варианты. С торговыми центрами ситуация несколько лучше. Избыток предложения существует и там, но его уравнивает малый процент свободных площадок для ведения торговли.

Исходя из вышесказанного, главными проблемами сектора коммерческой недвижимости являются высокие арендные ставки и то, что они устанавливаются в долларах. Перевод ставок в рубли улучшат положение дел в сегменте. Однако это будет являться малой мерой, так как ситуация может улучшиться только со стабилизацией экономического положения Российской Федерации. Так же проблема на рынке аренды, где продавцы назначают арендную плату, причем цену ни кто не контролирует, а следовательно, она не объективна.

В качестве наиболее серьёзной проблемы рынка недвижимости можно указать на низкий уровень нормативно-правовой базы вследствие, чего не развитость рынка в целом.

Проблемы рынка недвижимости в России во многом обусловлены характером развития экономики в целом. Так же чрезмерная концентрация деловой активности в больших городах искажает развитие рынка, и недостаточный уровень развития системы инфраструктуры затормаживает

процесс развития рынка. Причин, которые привели к такой ситуации, достаточно много. Это: Санкции, которые были наложены на Россию со стороны основных европейских партнеров (из-за этого произошло резкое изменение курсов валют, что привело к удорожанию строительства в целом и материалов, используемых для него): политический кризис и экономическая нестабильность.

На данный момент ситуация довольно спокойная. При этом прогноз рынка жилой недвижимости, равно как и коммерческой, не особенно оптимистичен. Просто сейчас многие по инерции относятся к квадратным метрам как способу отличного и стабильного сохранения средств. Однако вскоре у большей части населения не останется денег на приобретение жилья. Проблемы коснутся и тех, кто приобретает квартиры и дома с помощью кредитов. Банки также достаточно серьезно поменяли свои ипотечные программы. И сегодня многие эксперты уже предсказывают падение спроса на рынке залогового жилья как минимум в половину.

Крупные города находятся в максимально интересном и выигрышном положении. Ведь в кризисное время они становятся привлекательными как территория, где можно заработать. При этом здесь изначально серьезно завышена цена, что существенно усложняет процесс покупки недвижимого имущества. Это, например, сегодня происходит в Москве. Дополнительным плюсом мегаполиса является тот факт, что здесь собираются наиболее обеспеченные люди, что, естественно, тянет за собой и довольно неплохие инвестиции.

Снижение стоимости квадратных метров и здесь. Причем оно будет довольно ощутимым. В числе причин, которые к этому приведут: Ухудшение ситуации на внутреннем валютном рынке (не секрет, что цена жилья в столице рассчитывается именно в валюте) Низкие цены на нефть (это заставляет многих искать различные варианты восполнения утерянных доходов, а также становится причиной закрытия многих компаний и усиления роста безработицы).

Серьезно обрушить рынок жилой недвижимости могут и грядущие массовые продажи, так называемой «инвестиционной» недвижимости. Раньше для многих было особым видом заработка приобретение жилья на ранних этапах строительства. Позже такие объекты либо перепродавались с увеличением стоимости, либо использовались в качестве жилья для сдачи в аренду, принося собственникам достаточно неплохой и стабильный доход. Сегодня такие квартиры уже не столь привлекательны с теми целями, с которыми они ранее использовались. Поэтому их скоро начнут продавать, что, естественно, отразится на стоимости квадратных метров и составит довольно приличную конкуренцию застройщикам.

Прогнозы рынка коммерческой недвижимости мало чем отличаются от тех, что составлены для жилых вариантов. С точки зрения девелоперов прогнозируется дальнейшее уменьшение числа проектов и зданий, которые введены в эксплуатацию. Ожидается, что рынок коммерческой недвижимости «просядет» почти в 2 раза. Всего же планируется пополнение рынка недвижимости в целом на 500 тысяч кв.м. При этом есть и плюс – он заключается в том, что у застройщиков есть выбор географии строек, чтобы дополнительно была и продуманная инфраструктура вокруг. Это заметно добавляет шансов на наполнение офисов арендаторами. Инвестиции же в такую недвижимость будут показывать низкий уровень. Причем серьезный спад ожидается в ближайшее время. Уровень продаж не превысит 2 млрд. долларов.

Одной из актуальных проблем является ухудшение состояния вторичного жилого фонда, и морально устаревшие стандарты качества жилья, спроектированного и построенного во второй половине XX века.

В регионах, где рынок не был насыщен, резкого удешевления не происходит — здесь еще остается резерв для роста спроса, а значит, и для повышения цены. Вторичное жилье в регионах показывает колебания цен, которые сложно признать статистически значимыми.

В городах, где в перенасыщения недвижимости на рынке, цены будут снижаться. Это в меньшей степени касается Сочи и Санкт-Петербурга, а в первую очередь – Москвы. Здесь на вторичном рынке цены будут снижаться темпами примерно 10% в год. Этот тренд будет сохраняться в ближайшие годы, дно будет достигнуто примерно к 2020 году, к тому моменту они могут потерять 20-30% от текущего уровня».

2018 году на рынок должны быть выведены девелоперские проекты, которые закладывались в 2016, а значит, рынок нового жилья существенно вырастет. Дело в том, что в 2016 строительный бизнес уже оправился от шока 2015 года, и объем рынка рос очень высокими темпами. Всё это может стать дополнительным фактором давления на рыночную цену жилья (по крайней мере, в столице). В целом 2018 год для рынка российской недвижимости обещает быть активным. Благодаря снижению цен, потенциальному удешевлению ипотеки и борьбе застройщиков за клиента, люди будут интенсивно покупать жилье.

3.3. Формирования стратегических направлений развития российского рынка недвижимости

Одним из стратегических направлений развития рынка недвижимости и с целью улучшения жилищных условий граждан в стране была утверждена решением Наблюдательного совета акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» Протокол от 26.02.2016 г. №1/14. «Стратегия развития Единого института развития в жилищной сфере на период 2016–2020 гг.».

Стратегия развития Единого института развития в жилищной сфере на период 2016–2020 гг. разработана во исполнение статьи 4 Федерального закона от 13.07.2015 №225-ФЗ «О содействии развитию и повышению эффективности управления в жилищной сфере и о внесении изменений в

отдельные законодательные акты Российской Федерации» (Приложение 3) [61].

Сегодня эта работа продолжается, планируются новые амбициозные цели, достижение, которых необходимо для реализации новой миссии Единого института развития в жилищной сфере Российской Федерации.

Единым институтом развития в жилищной сфере планируются улучшения условий жилья граждан за счет увеличения предложения качественного и комфортного жилья.

В современной России относительно низкая доступность качественного и комфортного жилья по сравнению с развитыми и даже некоторыми развивающимися экономиками мира, представим на рисунке 3.2. (Приложение 1).

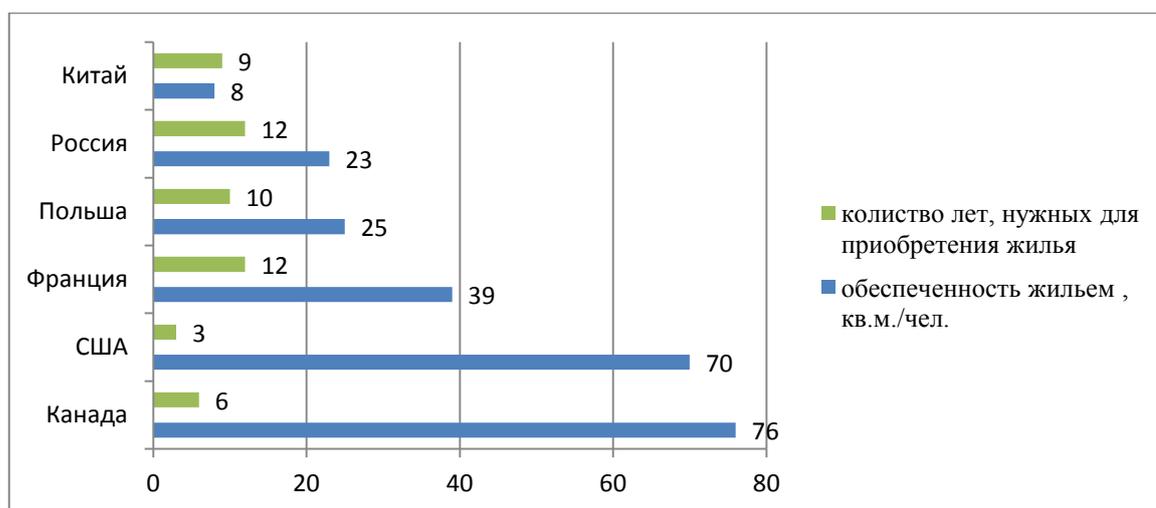


Рис. 3.2. Доступность жилья в России и зарубежных странах

*Количество лет, необходимых для приобретения квартиры со средней площадью 90 кв.м. при среднем размере дохода домохозяйства.

Источник: Федеральная служба государственной статистики, Минстрой России, numbeo.com.анализ VCG.

Таким образом, основными причинами сложившегося положения в жилищной сфере являются недостаточно развитый по сравнению с мировым уровнем ипотечный рынок и недостаточный объем жилищного строительства.

Существующие проблемы развития жилищной сферы во многом определяются сложившимися особенностями российского рынка и являются вызовами для Единого института развития в жилищной сфере:

- уровень освоения введенных и приобретенных застройщиками земель Фонда Российского жилищного строительства оказался значительно ниже потенциала;

- отсутствие масштабных механизмов финансирования жилищного строительства;

- развитие институционального рынка наемного жилья сдерживается отсутствием заинтересованности региональных властей в развитии рынка наемного жилья, высокой налоговой нагрузкой, конкуренцией со стороны «серого» рынка найма, невысокой доходностью инвестиций и как следствие низкой привлекательностью рыночных инвесторов;

- первичный рынок ипотечного кредитования является недостаточно конкурентным, так как многие частные банки проигрывают крупным госбанкам, у которых ниже ставки привлечения (выше готовность населения брать долгосрочный кредит у прогосударственной структуры), а ставки по ипотечным кредитам остаются слишком высокими для значительной части россиян;

- – секьюритизация ипотечных активов не стала широко распространенным эффективным механизмом рефинансирования, так как предложенный на рынке формат ИЦБ пользуется пониженным спросом среди широкого круга инвесторов, многие выпуски ипотечных ценных бумаг носят «технический» характер и предназначены для дальнейшего использования этих бумаг в качестве залогового обеспечения при операциях РЕПО с Банком России.

Рассмотрим такой прогноз привлечение дополнительного рыночного финансирования, например ипотечного кредитования за счет роста доли ипотечных ценных бумаг (ИЦБ), выпущенных при поддержке АО «АИЖК», который представлен на рисунке 3.3.

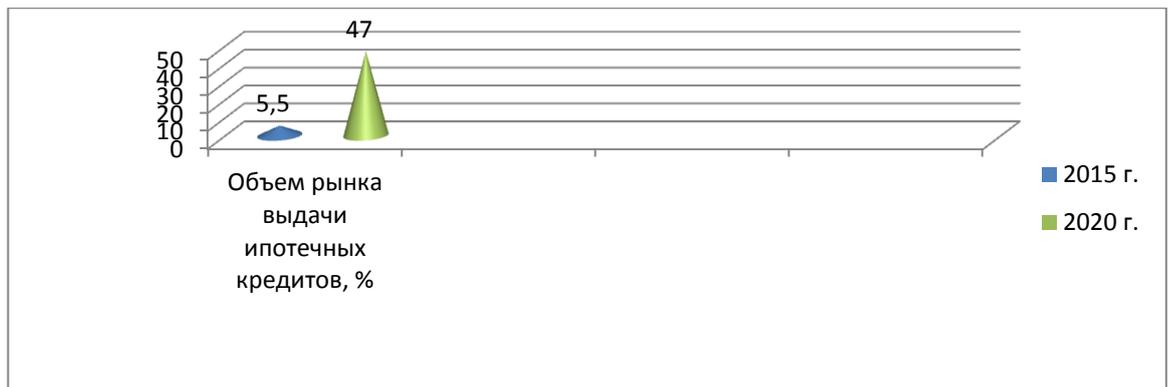


Рис. 3.3. Доля выпущенных ИЦБ «АИЖК» от объема рынка, выдачи ипотечных кредитов, %

Инновационные финансовые продукты АО «Агентство ипотечного жилищного кредитования» «АИЖК» позволят привлечь для финансирования ипотечного жилищного кредитования значительные дополнительные объемы рыночных инвестиций. На прогнозном периоде ожидается восьмикратный рост российского рынка ипотечных ценных бумаг, в том числе за счет повышения доли выпущенных новых ипотечных ценных бумаг до уровня около 45% от общего объема ипотечного кредитования в 2020 году. Это обеспечит создание второго по объему после облигаций федерального займа сегмента финансового рынка России, что соответствует лучшим мировым практикам.

Одним из стратегических направлений можно выделить улучшение жилищных условий граждан за счет увеличения предложений качественного и комфортного жилья и повышения его доступности для различных групп населения, представим в виде схемы модель миссии и стратегические цели развития жилищной сферы, которые представлены на рисунке 3.4.

Можно предложить, следующие стратегические цели до 2020 года направлены на выполнение по следующим направлениям:

Во-первых, обеспечение застройщиков земельными ресурсами, в том числе:



Рис. 3.4. Модель стратегической цели Единого института развития в жилищной сфере

– увеличение инвестиционной привлекательности вовлекаемых земельных участков, в том числе за счет повышения доступности инфраструктуры;

– инфраструктурные облигации;

– комплексное освоение территорий и благоустройство (включая застроенные и промышленные), в том числе через механизмы ГЧП;

– стимулирование развития передовых технологий и промышленности стройматериалов.

Во-вторых, создание механизмов финансирования жилищного строительства, в том числе:

– развитие рыночных механизмов финансирования жилищного строительства, включая новые продукты (ЖСК, выпуск ИЦБ и др.);

– развитие рынка арендного жилья, в том числе за счет привлечения коллективных инвестиций;

– снижение рисков в жилищном строительстве;

– реализация государственных и развитие собственных программ в области жилищного строительства.

В-третьих, повышение доступности жилья через развитие ипотечного рынка, в том числе:

– развитие инфраструктуры рынка ипотеки и ипотечных ценных бумаг («Фабрика ИЦБ», электронная закладная, единый депозитарий, система рефинансирования и др.);

– снижение рисков на рынке ипотечного кредитования и ипотечных ценных бумаг;

– создание инструментов для реализации государственных программ в жилищной сфере.

В-четвертых, формирование первоклассного Единого института развития жилищного рынка, в том числе:

- интеграция и повышение управляемости компаний Единого института развития в жилищной сфере;

- улучшение нормативно-правовой базы в жилищной сфере.

Таким образом, востребованная рынком недвижимости продуктовая линейка АО «АИЖК» позволит реализовать цели Единого института развития в жилищной сфере по всей цепочке обеспечения населения жильем: от обеспечения застройщиков земельными ресурсами необходимой степени готовности через создание механизмов финансирования и реализации жилищного строительства к дальнейшему развитию ипотечного рынка и найма. В данную линейку можно включить и предложить:

- предоставлять застройщикам инвестиционно - привлекательные земельные участки «под ключ», предназначенные для жилищного строительства и производства строительных материалов, в том числе в рамках реализации комплексного освоения территорий, что также будет способствовать снижению стоимости жилищного строительства и повышению его доступности для россиян;

- предоставлять гарантии по кредитам застройщикам, что позволит снизить стоимость таких кредитов и, как следствие, себестоимость жилищного строительства, а в результате повысит доступность жилья для населения России;

- создать инновационный рынок арендного жилья, который позволит решить жилищные вопросы отдельным категориям граждан, для которых приобретение собственного жилья недоступно или не оправдано в текущих экономических условиях;

- разработать и внедрить в области ипотечного жилищного кредитования единые стандарты и подходы к оценке риска, что позволит создать предпосылки к росту объемов ипотечного жилищного кредитования;

- создать высоколиквидный, масштабный (второй по размеру после рынка ОФЗ) и быстро растущий рынок новых ипотечных ценных

бумаг, который станет надежным механизмом рефинансирования ипотечного жилищного кредитования и позволит повысить доступность ипотечных кредитов для граждан Российской Федерации;

– провести интеграцию и повышение управляемости компаний группы и Фонда РЖС в целях формирования первоклассного Единого института развития в жилищной сфере. Представим достижения целей стратегии обновление линейки продуктов, в виде таблицы 3.3. (Приложение 1).

Таблица 3.3

Стратегия развития основных направлений
рынка недвижимости до 2020 г.

Обеспечение застройщиков земельными ресурсами	1. Вовлечение и предоставление земельных участков	Продажа участков «под ключ» под жилищное строительство	
		Продажа земельных участков под жилищное строительство и ПСМ без подключение (смещение акцента на схему «под ключ»)	
		Комплексное освоение территории (в том числе с привлечением ГЧП)	
		Предоставление земельных участков для отдельных категорий граждан (ЖСК, многодетные семьи)	
Механизмы финансирования жилищного строительства	2. Выкуп и секьюритизация инфраструктуры	Кредитование социальной инфраструктуры	X Прекращение в связи с невозможностью секьюритизации продукта
		Выкуп инженерной инфраструктуры (СОПФ) за счет кредита ВЭБ	*Секьюритизация инж. инфраструктуры через инфраструктурные облигации
	3. Финансирование строительства	Финансирование застройщиков (стимул)	Возможно продление ¹
			*Гарантии по кредитам застройщикам
		Управление и продажа недвижимости	X
4. Развитие рынка наемного жилья	Выкуп арендного жилья за счет кредита ВЭБ (ипотека юр. лица)	*Выкуп наемного жилья и привлечение коллективных инвестиций (включая проекты найма с субсидиями)	
Развитие ипотечного рынка	5. Первичная ипотека	Выкуп закладных у originаторов на баланс АИЖК	Совершенствование работы на первичном рынке: внедрение новых технологий и каналов продаж
		Выкуп закладных по социальной ипотеке на баланс АИЖК	
	6. Вторичная ипотека (секьюритизация)	Поручительство по ИЦБ (страшим траншам)	*Новые ипотечные ценные бумаги с гарантией АИЖК и механизм их выпуска (Фабрика ИЦБ), в том числе на основе выкупа закладных
		Выкуп ИЦБ на баланс (в том числе организации мультиоригинаторов сделок)	
		Выпуск ИЦБ АИЖК существующего формата	

¹Продление программы зависит от изменения объемов, сроков и целевого назначения кредита ВЭБ

*Продукты локомотивы АИЖК (приоритетные продукты)

Важной целью АО «АИЖК» является проработка возможности развития рынка жилищного строительства с помощью новых финансовых продуктов, включающих в себя привлечение коллективных инвестиций на рынок наемного жилья, выпуск ипотечных ценных бумаг, обеспеченных обязательствами под залог недвижимости. Эти продукты будут разрабатываться Единым институтом развития для финансирования различных этапов жилищного строительства и предложения востребованных рынком инструментов широкому кругу инвесторов.

Активная деятельность Единого института развития в жилищной сфере в области стимулирования жилищного строительства позволит существенно расширить ввод жилья за счет внедрения инновационных финансовых продуктов АО «АИЖК» и строительства на землях Фонда Российского Жилищного строительства (РЖС).

В течение прогнозного периода будут внедрены новые механизмы, процессы и методы работы на финансовом рынке России. Работа будет проводиться по следующим основным направлениям деятельности Единого института развития в жилищной сфере:

- предоставление земельных участков на необходимом застройщикам уровне готовности, вплоть до проработки «под ключ»;
- финансирование строительства инженерной инфраструктуры через инфраструктурные облигации;
- гарантии по кредитам застройщикам;
- развитие рынка наемного жилья;
- инновационный механизм выпуска ипотечных ценных бумаг.

Так же одним из стратегических направлений развития рынка недвижимости можно предложить поддержку первичного рынка ипотеки и распространения на нем новых стандартов ипотечного кредитования через выкуп на свой баланс закладных по выданным партнерами АО «АИЖК» займам. Рынку могут быть предложены новые ипотечные продукты по стандартам АО «АИЖК», например, с переменной процентной ставкой, а

также внедрены новые механизмы (агентские договоры) и развиты новые каналы продаж (крупные банки, застройщики и риэлторы).

Следующим стратегическим направлением можно предложить поддержку вторичного рынка со стороны Единого института развития в жилищной сфере будет осуществляться по ряду ключевых направлений:

Поддержка рынка ипотечного жилищного кредитования через действующие продукты АО «АИЖК»:

выкуп закладных на свой баланс в целях поддержки первичного рынка ипотеки;

выкуп пулов закладных для формирования ипотечного покрытия собственных выпусков ипотечных ценных бумаг АО «АИЖК» с гарантией кредитного риска;

предоставление поручительств по старшим траншам ИЦБ;

оказание инфраструктурных услуг в сделках по выпуску ИЦБ;

Создание нового эффективного инструмента рефинансирования ипотечных кредитов – «Организации в виде Фабрики ИЦБ».

Снижение рисков на рынке ипотечного кредитования и ипотечных ценных бумаг.

Развитие инфраструктуры рынка ипотеки и ипотечных ценных бумаг (электронная закладная, единый депозитарий и т.п.).

Внедрение профессиональной системы развития и удержания персонала позволит повысить конкурентоспособность и производительность.

Таким образом, предлагаемые стратегические направления развития российского рынка недвижимости принимают во внимание современные вызовы государственной экономики и планируют на новое долгосрочное качественное развитие исследуемого объекта, а также применяют методики оценки недвижимости, формы и средства деятельности органов исполнительной власти в сфере отношений между субъектами рынка недвижимости, и процессами (инвестиционными, проектными, строительными, эксплуатационными, экономическими, социальными) в

целях улучшения жилищных условий российских граждан и улучшения и развития предпринимательской деятельности в стране.

В основу такого влияния государства на участников функционирования рынка недвижимости должно лежать, во-первых, нормативно-правовое регулирование; во-вторых, влияния налоговой и социальной политики; в-третьих, функционировать в соответствии со стандартами качества и экологичности ОЖСиР.

Поэтому, государству необходимо реализовывать гарантии (финансовые вложения в отрасль и выпуск ипотечных ценных бумаг, инвестиции) и осуществлять поддержку (государственных жилищных программ) и контроль участников рынка недвижимости для эффективного развития российского рынка недвижимости.

ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Проведенное исследование современного состояния и основных тенденций развития российского рынка недвижимости позволяют сделать следующие выводы.

Рынок недвижимости – это 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.

Сущность и особенность рынка недвижимости заключается в том, что именно через него происходит воздействие практически на все сферы жизни общества, а так же практически на все сферы производства продукции и услуг.

Сегменты рынка недвижимости характеризуются видом использования имущества, местоположением, потенциалом приносимого дохода, типичными характеристиками арендаторов, инвестиционной мотивацией и другими признаками, признаваемыми в процессе обмена недвижимого имущества,

Структура рынка включает: объекты недвижимости; субъекты рынка; процессы функционирования рынка; механизмы (инфраструктуру) рынка, а также участников рынка. Рынок недвижимости подразделяется по различным признакам: по способу совершения сделок на рынке недвижимости выделяются две его составляющие: первичный и вторичный рынки недвижимости; по виду объекта (товара): земельный рынок, рынок зданий, сооружений, предприятий, помещений, многолетних насаждений, вещных прав и иных объектов; по географическому фактору; по стоимости: рынок дорогой недвижимости, массовый рынок относительно недорогой недвижимости; по степени готовности к эксплуатации: существующие

объекты, незавершенное строительство, новое строительство; по форме собственности: государственные и муниципальные объекты, частные; по виду сделок: купли-продажи, аренды, инвестиций, ипотеки, залога и др.; по использованию (функциональному назначению): рынок жилья, рынок нежилых помещений (коммерческой недвижимости), рынок недвижимости промышленного и сельскохозяйственного назначения.

Главной характерной чертой становления рынка признается быстрый темп цен в начале периода (1991-1993) и его затухание (1995) общий прирост цен на рынках жилья практически прекращается - начинается процесс все большей дифференциации цены от категории жилья: элитное, высококачественное, типовое, «дешевое». После 1998 г. финансовый кризис-массовое и достаточно интенсивное снижение цен, 2012 г упадок цен, с 2013 – 2015 гг. заметный рост объемов строительства и увеличения предложений на рынке. 2016 г. снижение цен из за санкций.

Проанализировав рынок недвижимости, выделили факторы, которые влияют на него, как положительно, так и отрицательно такие как: макроэкономическая нестабильность («политическая конъюнктура»); инфляция, которая может, как и проявлять инвестиционную активность, так и снижать развитие системы ипотечного кредитования; недоработанность нормативно-правовой базы рынка недвижимости; непрозрачность информационного пространства; слаборазвитая инфраструктура (формы сотрудничества); низкий уровень профессионализма участников рынка недвижимости; неравномерное развитие сегментов рынка недвижимости (наиболее массовым является рынок жилья).

На современном этапе развития рынка недвижимости необходимо получать большую прибыль, а значит много строить для продажи, причем дешевого, но качественного жилья. Следовательно, крупным инвесторам застройщикам необходимо снижать расходы на строительство, с помощью инновационных технологий, повышать уровень квалификаций, а также использовать эффективно эксплуатацию готового жилья.

Цены на жилье в 2016 году продолжили падать теми же темпами, что и в прошлом году, и сопровождалось стабильным ростом цен на строительную продукцию, оказывая давление на рентабельность отрасли. На этом фоне отмечается рост количества «проблемных» многоквартирных домов, обязательства по передаче квартир на которые не исполняются застройщиками.

Объемы ввода в действие нежилых зданий в 2016 также продемонстрировали негативную динамику, однако общая площадь введенных в действие помещений снизилась по сравнению с 2015 годом незначительно. При этом объем ввода коммерческой недвижимости в эксплуатацию в 2016 году в разрезе торговых, складских и офисных площадей сократился от 14% до 56%.

На основе проанализированной отечественной и зарубежной научной литературы, и, выявленных факторов и проблем, влияющих на российский рынок недвижимости, были предложены следующие стратегические направления для его развития:

- была подписана Стратегия развития Единого института развития в жилищной сфере на период 2016–2020 гг. разработана во исполнение статьи 4 Федерального закона от 13.07.2015 №225-ФЗ «О содействии развитию и повышению эффективности управления в жилищной сфере и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

- привлечение дополнительного рыночного финансирования, например ипотечного кредитования за счет роста доли ипотечных ценных бумаг (ИЦБ), выпущенных при поддержке АО «АИЖК»;

- обеспечение застройщиков земельными ресурсами и комплексное освоение территорий и благоустройство;

- стимулирование развития передовых технологий и промышленности стройматериалов.

- создание механизмов финансирования жилищного строительства включая новые продукты (ЖСК, выпуск ИЦБ);

– развитие рынка арендного жилья, в том числе за счет привлечения коллективных инвестиций;

– снижение рисков в жилищном строительстве с помощью реализация государственных и развитие собственных программ в области жилищного строительства.

- повышение доступности жилья через развитие ипотечного рынка (развитие инфраструктуры рынка ипотеки и ипотечных ценных бумаг («Фабрика ИЦБ», электронная закладная, единый депозитарий, система рефинансирования, снижения ставки по ипотеки и др.);

– улучшение нормативно-правовой базы рынка недвижимости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации [Текст]: офиц. текст. – М.: Юристъ, 2018. – 63с.
2. Арбитражный процессуальный кодекс РФ [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / Компания «Консультант Плюс». – Послед. Обновление 12.01.2018.
3. Градостроительный кодекс РФ [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / Компания «Консультант Плюс». – Послед. Обновление 12.01.2018.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2. [Текст]: офиц. текст. – М.: КноРус, 2018. – 512 с.
5. Гражданский процессуальный кодекс РФ [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / Компания «Консультант Плюс». – Послед. Обновление 12.01.2018.
6. Земельный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / Компания «Консультант Плюс». – Послед. Обновление 12.01.2018.
7. Жилищный кодекс РФ «[Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / Компания «Консультант Плюс». – Послед. Обновление 12.01.2018.
8. Лесной кодекс РФ «[Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / Компания «Консультант Плюс». – Послед. Обновление 12.01.2018.
9. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть первая и вторая [Текст] : офиц. текст. - М.: Проспект, 2018. - 826 с.
10. «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [Текст] : Федеральный закон. - М.: Проспект, 2016. - 573 с.

11. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / Компания «Консультант Плюс». – Послед. Обновление 12.01.2018.

12. «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» [Текст] : Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 №600. [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / Компания «Консультант Плюс». – Послед. Обновление 12.01.2018.

13. «О приватизации государственного имущества и муниципального имущества» Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / Компания «Консультант Плюс». – Послед. Обновление 12.01.2018.

14. «Об соглашениях о разделе продукции» Федеральный закон от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / Компания «Консультант Плюс». – Послед. Обновление 12.01.2018.

15. «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «[Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / Компания «Консультант Плюс». – Послед. Обновление 12.01.2018.

16. Авеков, В.В. Актуальные вопросы управления собственностью субъекта Федерации [Текст] : / В.В. Авеков. - М.: Маросейка, 2016. - 288 с.

17. Аверченко, В. Принципы жилищного кредитования [Текст] : / В. Аверченко. - М.: Альпина Бизнес Букс (Юнайтед Пресс), 2016. - 242 с.

18. Амбарцумян, М.А. Методы и способы оценки недвижимости [Текст] : / М.А. Амбарцумян, Ж.М. Корзоватых // В сборнике: Современный

взгляд на проблемы экономики и менеджмента Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2015. С. 20-22.

19. Амбарцумян М.А. Процесс оценки недвижимости [Текст] : / М.А. Амбарцумян, Ж.М. Корзоватых // В сборнике: Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента сборник научных трудов по итогам III международной научно-практической конференции. 2016. С. 43-46.

20. Алексеев, И.С. Экономика недвижимости [Текст] : учебное пособие для ВУЗов / И.С. Алексеев. - М.: КноРус, 2017. - 303 с.

21. Аленичева, Е.В. Методы оценки объектов недвижимости: метод.указ [Текст] : / Е.В. Аленичева. Тамбов: Тамб. гос.техн. ун-та, 2015. 32 с.

22. Балабанов, И.Т. Экономика недвижимости [Текст] : учебник / И.Т. Балабанов. - СПб., 2015.- 240 с.

23. Барщевский, М.Ю. Все о недвижимости [Текст] : учебное пособие / М.Ю. Барщевский.- Москва: Астрель, 2016. - 224 с.

24. Белгородская область в цифрах. 2016. [Текст] : Белгородстат, 2016.- 146 с.

25. Бельский, Е.И. Кризис региональной экономики 2015-2017 гг. в России: поиск альтернатив развития/ Е.И. Бельский// Региональная экономика: теория и практика 26 (353). 2017.- С. 1-7.

26. Ваганова, О.В. Методологические аспекты оценки развития территориально-локального рынка жилой недвижимости [Текст] : / О.В. Ваганова, Д.И. Королькова // Современная экономика: проблемы и решения. Воронеж: ВГУ.- №8(92) 2017.- С. 98-107.

27. Варламов А. А., Комаров С. И. Оценка объектов недвижимости; [Текст] : / А.А. Варламов, С.И. Комаров.- Москва: Форум, 2016. - 288 с.

28. Волочков, Н.Г. Справочник по недвижимости [Текст] : учебник / Н.Г. Волочков.-М., 2016.- 320 с.

29. Вылегжанин, Вениамин Квартиры с червоточиной [Текст] : / Вениамин Вылегжанин. - М.: Новости, 2017. - 160 с.

30. Горемыкин, В.А. Экономика недвижимости [Текст] : учебник / В.А.Горемыкин.- М. 2015.- 450 с.
31. Гражданское процессуальное право [Текст] : учебник для академического бакалавриата / С. Ф. Афанасьев, А. И. Зайцев. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2017. — 522 с.
32. Диаковская, Н.В. Правовое регулирование прав на недвижимое имущество и сделок с ним [Текст] : Автореф. дис... канд. юр. наук: 12.00. / Н.В. Диаковская -М., 2016. с. 8-12.
33. Драпиковский, А.И., Оценка недвижимости [Текст] : учебник / А.И. Драпиковского - Басма, 2017. - 480 с.
34. Единая городская служба недвижимости. Прогноз рынка недвижимости на 2018 год [Электронный ресурс]. –Режим доступа : <http://www.egsnk.ru/news/>
35. Жилищное право [Текст] :: учебник и практикум для СПО / Ю. П. Свит. — М. : Юрайт, 2017. — 222 с.
36. Жилищное право Российской Федерации [Текст] : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И. Л. Корнеева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2017. — 393 с.
37. Захарченко, В. В. Управление корпоративной недвижимостью [Текст] : учебное пособие / В.В. Захарченко. - М.: Русская полиграфическая группа, 2017. - 162 с.
38. Земельное право [Текст] : учеб. пособие / Г. В. Чубукова, Н.А. Волковой. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2016. - 319 с.
39. Инженерное обустройство территорий. Мелиорация [Текст] : учебное пособие для СПО / В. А. Базавлук. — М. : Юрайт, 2017. — 139 с.
40. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Т.3: Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части третьей [Текст] : / Т. Е. Абовой, М. М. Богуславского, А. Г. Светланова. - М.: Юрайт-Издат, 2016. - 486 с.

41. Комментарий к Федеральному закону «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [Текст] : - М.: Инфра-М, Норма, 2015. - 656 с.
42. Коваленко, Н.Я Экономика недвижимости [Текст] : учебное пособие/ Н.Я Коваленко, Г.А. Петранева, А.Н. Родман. — М.: КолосС, 2017. — 240 с.
43. Константин, Исаков Как купить, построить, управлять [Текст] : / Исаков Константин. - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 461 с.
44. Корнийчук, Г. А. Договоры аренды, найма и лизинга [Текст] : учебное пособие / Г.А. Корнийчук. - М.: Дашков и Ко, 2015. - 156 с.
45. Королькова, Д.И. Значение и роль территориально-локального рынка жилья в социально-экономическом развитии региона/ Д.И. Королькова // Актуальные проблемы развития национальной и региональной экономики: сборник научных трудов VIII Международной научно-практической конференции для студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых, посвященной 20-летию Института экономики НИУ «БелГУ» (Белгород, 20 апреля 2017 г.). – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2017. С.-79-81.
46. Котляров, М. А. Экономика недвижимости [Текст] : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / М. А. Котляров. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2017. — 238 с.
47. Коханенко, В.В. Рынок недвижимости: состояние и проблемы развития [Текст] : учебник/ В.В. Коханенко.- М. 2017 г.- 268 с.
48. Крюков, Р.В. Экономика недвижимости [Текст] : Конспект лекций / Р.В. Крюков. - М.: А-Приор, 2017. - 256 с.
49. Кузнецова, О. Комментарий к Жилищному кодексу Российской Федерации [Текст] : монография / Оксана Кузнецова. - М.: КноРус медиа, 2015. - 225 с.
50. Лигай, Г.А. Рынок недвижимости и ипотека [Текст] : / Г.А.Лигай //Финансы и кредит Г.А. Лигай,- 2015.- С.10-12.

51. Максимов, С. Н. Экономика недвижимости [Текст] : учебник и практикум для академического бакалавриата / С. Н. Максимов. - М. : Издательство Юрайт, 2017. - 402 с.
52. На макроэкономическом фронте без перемен [Электронный ресурс]. –Режим доступа : <http://www.irn.ru/articles/34276.html>
53. Оценка недвижимости [Текст] : учебник / А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2014.- с. 330.
54. Оценка собственности. Оценка объектов недвижимости [Текст] : учебное пособие / А.Н. Асаул и др. - М.: СПб: АНО "ИПЭВ", 2014. - 472 с
55. Основы управления инвестиционно - строительными программами в условиях мегаполиса [Текст] : / В.И. Теличенко и др. - М.: Ассоциации строительных вузов, 2016. - 240 с.
56. Петров, В.Н. Экономика недвижимости [Текст] : учебник / В.Н. Петров.-М.: Наука - , 2016. - 176 с.
57. Планирование и прогнозирование жилищного строительства крупного города [Текст] : / М О Tokhi. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2015. - 180 с
58. Право недвижимости Российской Федерации. Понятие и виды недвижимых вещей [Текст] : практическое пособие / В. А. Алексеев. — М. : Юрайт, 2018. — 411 с.
59. Практика применения арбитражного процессуального кодекса РФ [Текст] : учебник / И. В. Решетникова и др. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Юрайт, 2017. — 480 с.
60. Разумова, И. А. Ипотечное кредитование [Текст] : учебник / И.А. Разумова. - Москва: ИЛ, 2016. - 208 с.
61. Розенфельд, Юлия Концепция торгового объекта в проектах девелопмента недвижимости [Текст] : / Юлия Розенфельд. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2015. - 144 с.

62. Севостьянов, А. В. Экономическая оценка недвижимости и инвестиции [Текст] : учебник /А.В.Севостьянов. – Москва: Академия, 2017. - 304 с.
63. Стандарты оценки RICS[Текст] : - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 192 с.
64. Сухорукова, Н.Н. Все о недвижимости. Вторичный рынок жилья [Текст] : учебное пособие / Н.Н. Сухорукова. - М.: Питер, 2017. - 840 с.
65. Тарасевич, Е.И. Экономика недвижимости [Текст] : учебник/ Е.И. Тарасевич. -М. 2016. - 584 с.
66. Управление недвижимостью. Международный учебный курс [Текст] : учебник для бакалавриата и магистратуры / Р. Гровер, М. М. Соловьев. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Юрайт, 2017. — 372 с.
67. Управление недвижимостью [Текст] : учебник для академического бакалавриата / А. В. Талонов [и др.] . — М. : Юрайт, 2017. — 411 с.
68. Шабалин, В. Г. Сделки с недвижимостью [Текст] : учебник риэлтора. Часть 1 / В.Г. Шабалин, А.А. Хромов. - М.: Филинь, Омега-Л, 2016. - 608 с.
69. Щербакова, Н.А. Оценка недвижимости: теория и практика [Текст] : учебное пособие/ Н.А. Щербакова.- М. КНОРУС, 2016.- 410 с.
70. Фридман, Д. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости [Текст] :учебник / Д.Фридман. - М.: Дело, 2015.
71. Экономика недвижимости [Текст] : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Н. Бердникова. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Юрайт, 2017. — 190 с.
72. Экономика и финансы недвижимости [Текст] : учебное пособие / Ю.В. Пашкуса.-СПб, 2016- 186 с.
73. Goldman Sachs: приватизация жилья тормозит развитие ипотеки [Электронный ресурс] // Газета вестимости. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/finance/news>.

74. «КонсультантПлюс» - законодательство РФ: кодексы, законы, указы, постановления, нормативные акты [Электронный ресурс] // <http://www.consultant.ru>.

75. Приоритетные национальные проекты [Электронный ресурс] // <http://www.rost.ru>.

76. Агентство региональных новостей. Новости политики, экономики и общественной жизни регионов России [Электронный ресурс] // <http://www.region.ru>.

77. Росстат: онлайн сборник "Россия в цифрах" - выпуск 2017 [Электронный ресурс] // <https://nangs.org/analytics/rosstat-onlajn-sbornik-rossiya-v-tsifrakh-vypusk-2017-goda-pdf>.