

Министерство сельского хозяйства РФ
ФГБОУ ВО «Бурятская государственная сельскохозяйственная академия
имени В.Р. Филиппова»
Институт дополнительного профессионального образования и
инноваций

КУРСОВАЯ РАБОТА

по дисциплине « Экономическая теория »
на тему: « Рынок недвижимости в России »

Выполнила: Федорова АС

Проверила: Сангадиева ИГ

ПЛАН

ВВЕДЕНИЕ

1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ
2. КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ И СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА
3. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОИМОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ
4. ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ
5. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ
 - 1) РЫНОК ЖИЛЬЯ
 - 2) КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
 - 3) ГОСТИНИЦЫ И ОТЕЛИ
6. СТРУКТУРА И СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ (НА ПРИМЕРЕ МОСКВЫ)

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЯ

ВВЕДЕНИЕ

Рыночная экономика имеет сложную структуру, одним из важных видов рынка является рынок недвижимости. Объекты недвижимости не только важнейший товар, удовлетворяющий разнообразные личные потребности людей, но одновременно и капитал в вещной форме, приносящий доход. Невозможно быть полноценным участником рынка недвижимости и оценивать недвижимое имущество, не познав основных особенностей рынка. Знание экономики недвижимости крайне необходимо как для успешной предпринимательской деятельности в различных видах бизнеса, так и в жизни, в быту любой семьи и отдельно взятых граждан.

Целью моей работы является рассмотрение этапов становления и анализ современного состояния рынка недвижимости в Российской Федерации.

Для выполнения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- ❖ Определить понятия, особенности, основные признаки и проблемы формирования рынка недвижимости.
- ❖ Рассмотреть классификацию объектов недвижимости
- ❖ Разобраться с факторами, влияющими на стоимость недвижимости.
- ❖ Проанализировать основные этапы становления рынка недвижимости в РФ и его состояние на современном этапе.
- ❖ Рассмотреть структуру и сегментацию рынка жилья в г. Москве.

1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

В бытовом и профессиональном смысле недвижимостью (недвижимыми вещами) обычно считаются физические объекты, крепко связанные с землей, их перемещение в пространстве практически невозможно без разрушения или утраты своих функций. Движимые вещи при смене владельца перемещаются в пространстве, следуя за правом собственности на них (например, из магазина в квартиру покупателя). Это определяет существенные различия рыночных операций с движимыми и недвижимыми вещами.

Имущество подразделялось на движимое и недвижимое уже в законах Древнего Рима. В России термин "недвижимое имущество" ввел Петр I в 1714 г. в указе "О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах". С тех пор это понятие широко применялось в дореволюционной России.

В 1920-х годах, после Октябрьской революции, деление имущества на движимое и недвижимое в Советском Союзе упразднили (в связи с отменой частной собственности на землю). Права собственности ранее относимые к недвижимости, были изъяты из гражданского оборота. (В реальности недвижимость никуда не девалась, существовали собственные дома, позже - кооперативные квартиры, были приусадебные и дачные участки - не вполне собственность, но все же собственность, и это все продавалось-покупалось, наследовалось и т.д.; даже государственные квартиры фактически превращались в объект рыночных операций.)

В России законодательное деление имущества на движимое и недвижимое было восстановлено в ходе рыночных экономических реформ последних лет. Действующий Гражданский кодекс РФ разделяет объекты гражданских прав на движимые и недвижимые вещи. В ст.130 записано: "К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся

земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, т.е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. Подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты также относятся к недвижимым вещам. Вещи, не относящиеся к недвижимости...признаются движимым имуществом".

В более позднем Федеральном законе "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" (1997) понятие недвижимого имущества дополняется упоминанием также таких объектов, как земельные доли, кондоминиумы как обособленные имущественные комплексы, различные объекты, входящие в состав предприятий как имущественных комплексов.

Поскольку в законах различных стран (или в одной стране в различные периоды) возможны несколько различные определения недвижимости, на практике исходят обычно из того, что недвижимость - это то, что является недвижимостью по закону.

В США различают понятия недвижимости как физического объекта (Real Estate) и правовых отношений, связанных с недвижимостью (Real Property). В русскоязычной литературе это разделение обычно не столь четко. Но всё же "право собственности на недвижимость" является важным отдельным понятием. Это право обычно оформляется целым комплексом документов, включая государственную регистрацию.

Каждый объект недвижимости и все они вместе взятые имеют существенные (родовые) признаки, позволяющие отличить их от движимых вещей, и видовые, характеризующие особенности объектов по однородным группам.

Таблица 1. Основные признаки недвижимости

№	Признаки	Содержание (состояние)
1	Сущностные (родовые) Степень по подвижности	Абсолютная неподвижность, перемещаемость в пространстве без ущерба функциональному назначению
2	Связь с землей	Прочная физическая и юридическая
3	Форма функционирования	Натурально-вещественная и стоимостная
4	Состояние потребительской формы в процессе использования	Не потребляется, сохраняется натуральная форма в течение всего срока эксплуатации
5	Длительность кругооборота (долговечность)	Множественное использование, а земли - бесконечно при правильном использовании
6	Способ переноса стоимости в производственном процессе или потери потребительских свойств	Постепенно по мере износа и накопления амортизационных отчислений
7	Общественное значение	Пользование объектом часто затрагивает интересы многих граждан и других собственников, интересы которых защищаются государством
8	Видовые (частные) Технические и технологические характеристики (местоположение, функциональное назначение, состояние и др.)	Определяются конкретными частными показателями в зависимости от вида недвижимости и целесообразности распространения особого режима использования на другое имущество

Формирование рыночной стоимости недвижимости возможно только в процессе функционирования соответствующего рынка. Говоря о рынке недвижимости, обычно имеют в виду систему действий и механизмов по совершению сделок или, другими словами, подсистему общехозяйственного рынка, связанную с оборотом прав на объекты недвижимости.

Рынок недвижимости - это, безусловно, важная часть любой рыночной экономики. По некоторым оценкам, на недвижимость приходится более 50 % мирового богатства. В настоящее время этот факт осознан и в России: в классификаторе отраслей народного хозяйства Российской Федерации "операции с недвижимым имуществом" выделены в самостоятельную сферу деятельности.

Развитие рыночных отношений в России (особенно в Москве) способствовало формированию рынка недвижимости. Предпосылкой

развития рынка недвижимости послужила перестройка отношений собственности на основе приватизации. На рынок представлены объекты, находящиеся в государственной (или муниципальной) собственности, образующие *первичный рынок*, и объекты, находящиеся в частной собственности, образующие *вторичный рынок недвижимости*.

Основное свойство недвижимости - неподвижность - приводит к индивидуальному характеру любого объекта недвижимости. Даже здания, построенные одновременно, по одному проекту и с равным качеством выполнения работ, но расположенные в разных местах, обычно имеют различные полезности и стоимости. Это приводит к формированию индивидуальных цен на объекты недвижимости. Для них практически не используются продажа по образцам и биржевая торговля.

Сделки с объектами недвижимости - это не обычное перемещение и конечное потребление товара подобно хлебу или молоку, а движение капитала, приносящего доход. Недвижимые товары потребляются (используются) по месту их расположения, что создает особую их экономическую характеристику - территориальные предпочтения, т.е. изменения в общественном мнении, традициях и стремлениях, которые делают одни районы популярными (предпочтительными), а другие - нет. Например, в Москве на рынке жилья привлекательными районами по экологическим мотивам являются Западный и Юго-Западный. Только за счет одного фактора "предпочтения" цена 1 кв. м. жилых помещений здесь на 20-30% выше, чем в других районах столицы.¹

Каждый покупатель имеет специфический набор требований к нужным ему объектам, что определяет индивидуальный характер объектов недвижимости. Поэтому подбор необходимой для сделки пары объект-покупатель обычно требует значительных усилий и затрат времени. Время нахождения объекта на рынке до его продажи называется *экспозицией* этого

¹Видапин В.И. Экономическая теория: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2004. - С. 387-388.

товара на рынке. Для недвижимости характерны длительные сроки экспозиции (порядка нескольких месяцев), сильно зависящие от конкретного типа объектов и состояния рынка.

Большая часть сделок с недвижимостью требует достаточно сложного и дорогостоящего юридического оформления. В России для них необходима государственная регистрация. При сделках с физическими лицами обычно требуется участие нотариуса.

Недвижимость - это товар, теряющий свои потребительские качества в процессе эксплуатации значительно медленнее других товаров. Это делает его жизнь на рынке очень продолжительной и позволяет использовать недвижимость не только для удовлетворения личных потребностей, но и для получения дохода и прибыли. Извлечение прибыли может осуществляться либо путем использования недвижимости собственником в своем бизнесе, либо через сдачу ее в аренду, а также через последующую ее перепродажу. Вложения в недвижимость также могут рассматриваться как средство спасения капитала от инфляции. Торговля недвижимостью часто связана с получением или предоставлением кредитов и *ипотекой* (кредитованием под залог недвижимости). Поэтому рынок недвижимости тесно связан с рынком капитала и финансовым рынком.

Специфика рынка недвижимости приводит к тому, что помимо обязательных субъектов любого рынка - продавцов и покупателей - на нем оперируют также государство и профессиональные посредники: риэлторы (агенты по операциям с недвижимостью), оценщики, ипотечные кредиторы, страховщики, адвокаты, специальные средства информации и др.

Особенность рынка недвижимости состоит в сохранении значительной роли государства даже при сделках с объектами, находящимися в частной собственности. Опыт развитых капиталистических стран показывает, что на этом рынке за государством и муниципальными органами остаются важные функции, а именно:

- *Проведение или контроль регистрации собственности и сделок;*

- *Зонирование территорий;*
- *Архитектурно-строительный контроль*
- *Лицензирование деятельности профессиональных субъектов рынка недвижимости.*

В России также реализуются эти функции, и роль государства еще значительнее в связи с проводимыми им крупномасштабными мероприятиями и полученными результатами по приватизации государственной собственности, в которой наиболее существенную часть составляет недвижимость.

Являясь товаром, недвижимость жестко связана с местом реализации. Поэтому рынок недвижимости менее других подвержен влиянию импорта и экспорта. Общероссийский рынок недвижимости в большей степени, чем по другим товарам, распадается на относительно изолированные региональные рынки.

Значительное развитие арендных отношений также характерно для рынка недвижимости наряду с куплей-продажей. Многие объекты (например, склады) редко продаются, но часто сдаются в аренду. Рынки купли-продажи и аренды недвижимости взаимодействуют, но относительно самостоятельны.

В первую очередь оценка недвижимости представляет интерес для категорий объектов, активно обращающихся на рынке как самостоятельный товар. В настоящее время в России это:

- *Квартиры и комнаты;*
- *Помещения и здания под офисы или магазины;*
- *Пригородные жилые дома с земельными участками (коттеджи и дачи);*
- *Свободные земельные участки, предназначенные под застройку или для других целей (в ближайшей перспективе);*
- *Складские и производственные объекты;*

В настоящее время наиболее развитым сектором рынка недвижимости в России является рынок квартир, хотя уже складывается (особенно в Москве

и Санкт-Петербурге) активные рынки офисных, торговых, складских помещений.

Для описания и анализа состояния рынка недвижимости используются специальные показатели, которые обычно определяются и описываются статистическими методами.

➤ *Ценовая ситуация* на рынке определяется средними за период (например, месяц) ценами предложения или сделок. В каждом секторе рынка недвижимости может быть своя ценовая ситуация: при продаже или аренде объектов различных видов на первичном или вторичном рынке, в том или ином регионе.

➤ *Конъюнктура спроса и предложения* - это объемы и структура спроса и предложения, их соотношение в соответствующем секторе рынка.

➤ *Активность* определенного сектора рынка недвижимости - это количество сделок, совершенных в нем за определенный период (год, месяц).

➤ *Экспозиция* - понятие, охарактеризованное выше. Для каждого объекта время экспозиции зависит от многих объективных и субъективных факторов: конъюнктуры рынка, параметров объекта, соотношения запрошенной цены и рыночной стоимости объекта, интенсивности рекламной компании и т.д.

Важным, но еще недостаточным устоявшимся является понятие ликвидности. Ликвидность объектов недвижимости определенного класса - это величина, обратно пропорциональная среднему по совокупности сделок на заданном рынке времени экспозиции подобных объектов, проданных за определенный период (месяц, квартал). Короткому времени экспозиции соответствует высокая ликвидность и наоборот.

2. КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ И СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

Весь рынок недвижимости в целом - очень большая и сложная система, для понимания и изучения которой необходимы его структуризация и классификация.

В период становления рынка определяющим ее фактором была система приватизации. Различная законодательная база в области приватизации земли, жилых и нежилых объектов недвижимости послужила причиной образования, как минимум, четырех сегментов на этом рынке. Хотя по мере развития рынка влияние различий в условиях приватизации постепенно ослабевает, и начинают сильнее проявляться тенденции и факторы, характерные для рынков недвижимости в развитых капиталистических странах, в основном данная сегментация сохраняет свое значение.

Имеются в виде следующие сегменты:

- *Свободные земельные участки*
- *Жилые здания и помещения (квартиры, комнаты)*
- *Административные, промышленные, торговые, складские и другие здания и помещения, приносящие доход (недвижимость для бизнеса);*
- *Здания, сооружения и помещения социальной сферы и городской инфраструктуры, не приносящие дохода от эксплуатации (больницы, детские сады и т.п.)*

Основой классификации объектов недвижимости могут быть различные признаки, влияющие на условия их рыночной оценки:

Происхождение:

- *Естественные (природные) объекты;*
- *Искусственные объекты (постройки).*

Назначение:

- *Свободные земельные участки (под застройку или другие цели использования поверхности земли);*

➤ Природные комплексы (месторождения и т.п.) для их эксплуатации;

➤ Постройки - для жилья, офисов, торговли и сферы платных услуг, для промышленности и пр.

Масштаб:

➤ Земельные массивы, отдельные земельные участки;

➤ Комплексы зданий и сооружений (дачный поселок, микрорайон, гостиница, санаторий, мотель и т.п.), жилой дом многоквартирный, жилой дом одноквартирный (особняк, коттедж), секция (подъезд), этаж в секции, квартира, комната, летняя дача;

➤ Комплекс административных зданий, здание, помещения или части зданий (секции, этажи).

Готовность к использованию:

- Готовые объекты;
- Требующие реконструкции или капитального ремонта;
- Требующие завершения строительства.

Для оценки их стоимости земля, здания и сооружения делятся на два класса: неспециализированная и специализированная недвижимость.

Неспециализированная недвижимость - это недвижимость, на которую существует всеобщий спрос и которая обычно покупается, продается или арендуется на открытом рынке с целью использования ее для существующих или аналогичных целей, в качестве инвестиции или для развития и освоения.

Специализированная недвижимость - это недвижимость, которая в силу своего специального характера редко продается на открытом рынке для продолжения существующего использования одним владельцем, кроме случаев, когда она реализуется как часть использующего ее бизнеса. Специальный характер недвижимости обычно обусловлен ее конструктивными особенностями, специализацией, размером, местом расположения или сочетанием этих факторов.

3. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОИМОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ

Изменение стоимости любой недвижимости зависит от ряда факторов, которые проявляются на различных стадиях процесса оценки. Факторы, воздействующие на стоимость недвижимости могут быть отнесены к трем различным иерархическим уровням¹:

1-й уровень (страна)	
<i>Экономические</i>	
Налоги в области недвижимости Обеспеченность населения объектами общественного назначения Финансирование строительства Уровень жизни населения	Состояние и перспективы строительства и реконструкции Предложение Спрос Рынок недвижимости
<i>Социальные</i>	
Свободное время Структура населения Уровень образования и культуры населения, потребности	Семейность Плотность заселения Рынок недвижимости
<i>Физические</i>	
Экология Природные ресурсы Географические Сейсмические	Технологические решения в области землепользования Геодезические Топографические
<i>Политические</i>	
Законодательство об ипотеке Законодательство в области строительства Налоговое законодательство Законы о собственности Законы об операциях с недвижимостью Законы в области экологии	Зонирование территорий Закон о залоге Закон о кредитной политике Кадастры Лицензирование риэлторской и оценочной деятельности Политическая стабильность
2-й уровень (город, район)	
<i>Местоположение</i>	
Транспортная доступность Наличие объектов соцкультура	Размещение объектов в плане города (района) Наличие и состояние коммуникации

¹ Быстров А.В. Недвижимость. Практическая энциклопедия. - М.: ГроссМедиа, 2005. - С. 156-158.

Пешеходная доступность	Примыкающее окружение
<i>Физические характеристики</i>	
Физические параметры Функциональная пригодность и использование	Состояние недвижимости Привлекательность, комфорт Качество строительства и эксплуатации
<i>Условия продаж</i>	
Залоги и заклады Особые условия сделок	Мотивы продавцов и покупателей
<i>Временные факторы</i>	
Дата оценки	Даты известных сделок по аналогам
<i>Условия финансирования</i>	
Сроки кредитования Процентные ставки	Условия выделения средств
3-й уровень (здание)	
<i>Архитектурно-строительные</i>	
Объемно-планировочные показатели	
<i>Финансово-эксплуатационные</i>	
Доходы	Эксплуатационные расходы Стоимость строительства

Первый уровень - уровень влияния результатов взаимодействия четырех основных факторов: социальных, экономических, физических и политических. На этом уровне анализу и оценке подлежат факторы, носящие общий характер, не связанные с конкретным объектом недвижимости и не зависящие непосредственно от него, но опосредованно влияющие на процессы, происходящие с недвижимостью на рынке, и, следовательно, на оцениваемый объект.

Второй уровень-уровень влияния локальных факторов, в основном, в масштабе города или городского района. На этом уровне исследуются такие факторы, как месторасположение объекта, его физические характеристики, условия продаж, временные факторы, условия финансирования. Эти факторы непосредственно связаны с оцениваемым объектом и анализом аналогичных объектов недвижимости и сделок по ним.

Третий уровень - уровень влияния факторов, связанных с объектом недвижимости и во многом обусловленных его характеристиками. На этом

уровне оцениваются следующие факторы: архитектурно-строительные, финансово-эксплуатационные.

4. ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ

Обобщение опыта становления рынка недвижимости в России позволяет выделить три основных этапа этого процесса, по мере которых рынок начинает приобретать все более и более зрелые черты. Приводимая ниже таблица позволяет проследить, как изменялись некоторые важные характеристики рынка на этих этапах.

Таблица 2. Основные этапы становления рынка недвижимости в России¹

Характеристики рынка	Основные этапы становления рынка		
	<i>начальный</i> (1991-1993)	<i>продвинутый</i> (1993-1995)	<i>завершающий</i> (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 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	Предложение существенно опережает спрос Спрос выше предложения	Относительное равновесие Предложение выше 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	"Риэлтерская" (не дифференцирована)	Брокеры, оценщики, девелоперы	Весь спектр профессиональной

¹ Максимов С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. - СПб: Питер, 2000. - С. 82.

деятельности на рынке			деятельности
Типы недвижимости, вовлекаемой в рыночный оборот	В основном жилье	Жилье, коммерческая недвижимость (торговля, офисы)	Жилье, коммерческая, индустриальная недвижимость, земля
Доля организационного рынка	Незначительная	25 - 30 %	Около 50 %
Уровень конкуренции на рынке	Низкий	Умеренный	Высокий
Уровень рентабельности брокерской деятельности	Сверхвысокий (более 50 % рентабельности)	Высокий (20-30 % 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

Согласно таблице характерная черта становления рынка - быстрый рост цен в начале периода и его затухание и даже падение к концу периода. Если в 1991г. они составляли в обеих столицах примерно \$20-50 за м² общей площади квартиры, то к концу 1992г. в Москве они составили около \$700, а в Петербурге - около \$300 за м² общей площади. В 1993г. темпы роста заметно упали, но, тем, не менее, они оставались довольно существенными. К январю 1994г. в Москве они выросли до \$900, в Петербурге до \$400-450, т. е. примерно на одну треть. 1995г. в Петербурге отмечен практически нулевым приростом цен, в Москве - ростом цен в пределах 5-10 %.

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 1998г., 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 1999г. на 40 % сравнению с предкризисным периодом.

Уровень цен и арендной платы в долларовом выражении снизился в конце 1998 - начале 1999г. весьма существенно. Однако надо заметить, что финансовый крах августа 1998г. - это не начало, а конец и следствие гораздо более глубоких кризисов в реальной экономике и государственной экономической политике, начавшихся в конце 1997 г. - начале 1998г. Уже с 1997г. начинается снижение рентабельности в промышленности, рост реальной ставки рефинансирования Центрального банка, которая превысила уровень рентабельности в реальной экономике. И в это же время начинается снижение цен на рынке недвижимости. Падение реальных доходов населения в результате финансового краха, естественно, подстегнуло эти процессы, но было дополнительным фактором, а не первопричиной кризиса на рынке недвижимости. Его глубинные корни - в переоценке недвижимости в первой половине 90-х гг., в отсутствии реальных позитивных сдвигов в экономике страны.

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

Первые риэлтерские фирмы начали появляться в столицах на рубеже 80-90-х гг. Многие из фирм, начинавших свою деятельность на рынке в начале 90-х гг., уже ушли с рынка по разным причинам (в том числе и криминального характера), однако с каждым годом их общее число постоянно увеличивалось.

В целом параллельно с возникновением и развитием риэлтерских фирм росло их влияние на организацию рынка. Если в начале первого этапа они контролировали проведение лишь единичных сделок, а к концу этого этапа доля сделок, происходивших с их участием, не превышала по Санкт-Петербургу 10 % от их общего количества, то в конце второго этапа - в 1995г.

около трети всех сделок купли-продажи квартир и комнат осуществлялось при посредничестве брокерских фирм. Учитывая же тот факт, что часть фирм, участвуя в осуществлении сделок, официально не декларирует свое участие, то эта доля фактически составляла к 1997г., по экспертным оценкам, более 50% от общего числа сделок, что являлось весьма высоким показателем для России.

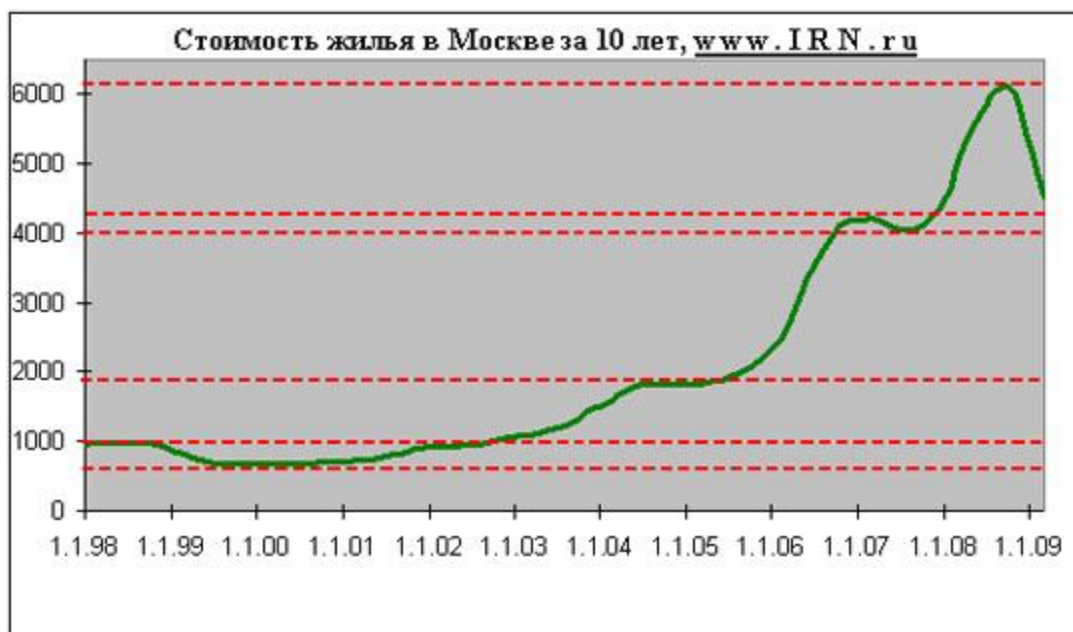
При сокращении прироста цен и сделок на втором этапе становления рынка, стабилизации и снижении их уровня - на третьем рост числа фирм становится причиной роста конкуренции и, как следствие, падения доходности риэлтерской (брокерской) деятельности.

Другим ударом, снизившим долю организованного рынка в общем числе сделок, стало резкое снижение доходов населения, цен и размера комиссионного вознаграждения в 1998-1999 гг. Высокий уровень общефирменных расходов и комиссионного вознаграждения агентов сделал фирмы слабыми конкурентами по сравнению с теми же маклерами (посредники между продавцом и покупателем). Для восстановления конкурентоспособности риэлтерские фирмы вынуждены были пойти на существенное ужесточение финансовой политики, свертыwanie планов, но своему развитию, сокращение расходов.

Завершение становления рынка отнесено автором к 1998г. Эта дата несет в себе условность, завершение периода становления вовсе не означает разрешения всех проблем, связанных с рынком. Рынок начинает развиваться как сформировавшееся явление.

После дефолта 1998 года стоимость недвижимости снизилась примерно на 35%, после чего к 2002 году вернулась на докризисный уровень. Потом последовал продолжительный период роста цен с небольшими передышками в 2004 и 2007 годах. В итоге к осени 2008 был достигнут исторический максимум цен на квартиры в Москве на отметке 6.122\$ за квадратный метр по индексу стоимости жилья аналитического центра www.itn.ru, в результате

развития общего финансового кризиса недвижимость начала заметно дешеветь.



5. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ

1) РЫНОК ЖИЛЬЯ

Жилищная сфера - одна из важнейших сфер экономики, обеспечивающих необходимые потребности человека. Ее состояние во многом определяет уровень жизни граждан страны и свидетельствует об их благосостоянии. В конечном итоге, благосостояние народа, степень его богатства и формирует базу для развития экономики страны.

Острый дефицит жилья - хроническое явление для России. В то же время переход на рыночные отношения привел к сокращению жилищного строительства за счет государственного бюджета, который ранее был основным источником капиталовложений в жилищное строительство. Большая потребность в жилье существует при одновременно низком среднем уровне доходов современной российской семьи, что не позволяет большей части населения, имеющего низкие и средние доходы, претендовать на покупку.

По данным Фонда "Институт экономики города" в 2003 году только 39% россиян были удовлетворены жилищными условиями. Остальные надеялись каким-либо образом улучшить свои жилищные условия.

Продолжала сохраняться неравномерность жилищного рынка. Из общего объема ввода жилья около половины приходится на 10 регионов, в том числе на Москву - 15% вводимого жилья, Московскую обл. - 12%; Санкт-Петербург - 5,6%, Краснодарский край - 5,6%. Меньше всего доля Дальневосточного федерального округа. В 2004 году объем построенного жилья по всем субъектам, входящим в Дальневосточный округ, составил только 1,7%.

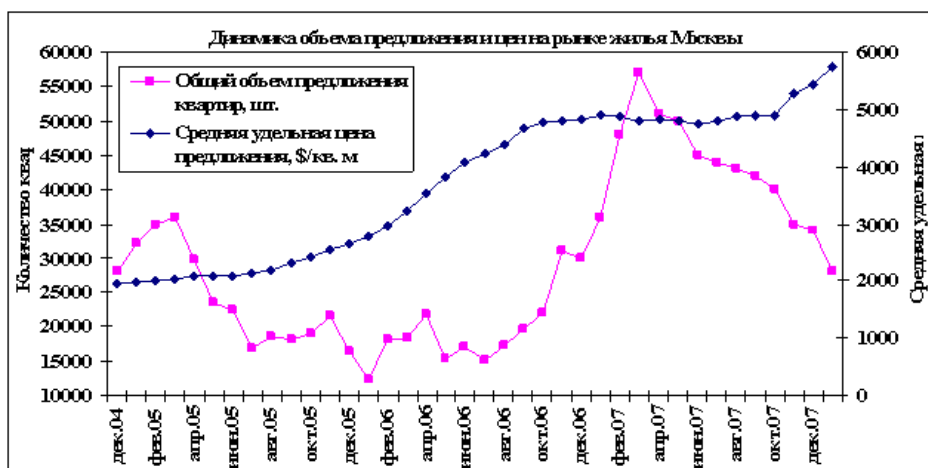
Жилье доступно оно сегодня около 9% населения страны, а из-за низкого уровня жизни всего 1,2% населения приобретают жилье на

собственные и заемные деньги и только 0,3% семей получают его за счет бюджета.

Особая роль на рынке жилья принадлежит государству и органам местного самоуправления, которые не только выполняют определенные функции в качестве участников рынка, но также осуществляют законодательное и нормативное регулирование происходящих на нем процессов. Решение жилищных проблем населения России по степени важности для государства сегодня выходит на первый план. В своем Послании Федеральному Собранию от 26 мая 2006 года Президент Российской Федерации В.В. Путин сказал: "Вывод очевиден: старые методы и подходы - они и раньше-то не решали проблему, а сегодня - попросту не работают. Надо прекратить обманывать людей, вынуждая их годами и десятилетиями стоять в очередях на получение жилой площади. И обеспечить возможности ее приобретения на рынке для основной части работающего населения России, одновременно с этим - гарантируя предоставление малоимущим гражданам социального жилья. Правительство, региональные и местные органы власти должны ориентироваться на то, чтобы к 2010-му году минимум треть граждан страны (а не одна десятая, как сегодня) могли бы приобретать квартиру, отвечающую современным требованиям. Приобрести за счет собственных накоплений и с помощью жилищных кредитов. Для этого жилищное кредитование должно стать долгосрочным и доступным для граждан. А чтобы рост спроса на жилье не привел только к скачку цен, следует обеспечить конкурентные условия для жилищного строительства.¹"

Можно выделить общую закономерность развивающихся рынков недвижимости, которую мы наблюдаем в России последние 6-7 лет: при высочайшей (и растущей) потребности в площадях (жилых, офисных, торговых, складских), достаточно высоком (и растущем) платежеспособном

¹ "Послание Президента России Владимира Путина Федеральному Собранию Российской Федерации" // Российская газета. - 2006. - № 109



Март 2005 года - момент начала реального роста спроса, сокращения времени экспозиции. В июле, с задержкой на 3-4 месяца, началась стадия роста цен предложения. С июля 2005 г. до августа 2006 года цены выросли с 2142 до 4389 \$/кв. м - в 1,8 раза. 2006 г. оказался рекордным для российского рынка недвижимости, а 2009 г. - продемонстрировал рекорды падения. За 2006 г. цены на московские квартиры, по данным портала "Индикаторы рынка недвижимости", выросли в среднем на 87,9% - с \$2232 до \$4193 за кв. м, а доходность инвестиций в недвижимость в среднем более чем в 10 раз превышала доходность банковских депозитов. Однако затем рост резко замедлился, и в начале 2007-го началась коррекция. К августу 2007 г. цены стабилизировались, а осенью наметился небольшой рост, связанный с сезонным повышением покупательной активности. В декабре 2007 г. цена московского жилья вернулась к январским показателям - \$4200 за кв. м.

В 2009 г. ситуация поменялась кардинальным образом: По данным московской регистрационной службы, в феврале 2009 г. сделок по купле-продаже вторичного жилья было заключено на 47% меньше, чем за аналогичный период 2008 г. Это рекордное падение рынка жилья за всю его историю. Еще хуже обстоят дела с ипотекой: количество ипотечных сделок начало сокращаться в сентябре 2008 г. К февралю 2009 г. цифра сократилась на порядок: в феврале 2008 г. было зарегистрировано 1460 ипотечных сделок,

тогда как в феврале 2009 г. - только 181. Таким образом, падение составило 88,6%, по данным "Ведомостей".

Ведущие региональные рынки следуют тем же тенденциям, что и московский рынок. Московскому рынку недвижимости участники рынка и аналитики уделяют особое внимание. В нашумевшей статье "Города-суперзвезды" экономисты Дж. Журко, Кр. Майер и Т. Синай утверждают, что города, обладающие особым статусом (Лондон, Париж, Нью-Йорк, и т.д.), будут демонстрировать постоянно расширяющийся разрыв в стоимости жилья по сравнению с другими городами. Москва, несомненно, относится к таким городам.

Московское правительство держит строительный бизнес в городе под чутким контролем. В 2007 г. надо было избавиться рынок от невостребованных квартир, которые грузом ложились на баланс строительных фирм и мешали им переходить к освоению новых площадок, а значит, пополнять бюджет города гигантскими выплатами по инвестиционным контрактам. Московские очередники вдруг стали продвигаться по очереди. А Мэр Лужков объявил о предстоящем увеличении объемов строительства муниципального жилья на 24%, до 2,23 млн кв. м (46,5% от всего объема жилья, которое построено в 2007 г.). Кроме того, схема расчетов застройщиков с городом претерпела изменения. До 2003 г. инвестор должен был отдавать порядка 30% построенной площади, а сейчас рассчитывается с городом деньгами. Размер выплат определяется с учетом стоимости квадратного метра на рынке. Если раньше показатель стоимости квадратного метра в спальнях районах составлял \$1000-1500, то сегодня он определен как \$2000-2400.

2) КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В 2007 г. форматы коммерческой недвижимости, как правило, были ограничены офисными и торгово-развлекательными центрами. Гостиничный бизнес имеет больший срок окупаемости и требует больших

затрат на старте. Девелоперы "снимали сливки" с офисного бума. В 2007 г. только в Москве было построено около 1 450 тыс. кв. м офисных площадей классов А и В, что почти в 2 раза превышает объем площадей, введенных в эксплуатацию в 2006 г. Однако офисное строительство также сталкивается со сложным механизмом получения различных разрешений, ограниченным количеством подрядных организаций, и дефицитом электроэнергии. К тому же уже сейчас найти в столице хорошее место под бизнес-центр достаточно трудно. Поэтому девелоперы все пристальнее смотрят за МКАД. Туда же движутся и московские ритейлеры. С начала 2007 г. там открылось 10 торговых центров. Предложение же складов на московском рынке в 2008 г., по данным компании Praedium подтянется к спросу. Пока оно отстает. Отсюда рост арендных ставок: в 2007 г. - на 7-8%.

3) Гостиницы и отели

Емкость российского гостиничного рынка в 2007 г. оценивалась в \$2 млрд. Почти половина этой суммы приходится на Москву, при этом она значительно уступает другим крупным европейским городам по количеству отелей. В результате реконструкции крупные гостиницы советского образца (среди них "Москва", "Минск", "Россия", "Интурист") должны повысить свою категорию до 4-5 звезд и в центре города почти не останется трехзвездных отелей. А эти отели относятся к туристическому классу, без которых невозможно развитие массового туризма. Именно они наиболее дефицитны в Москве.

6. СТРУКТУРА И СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ (НА ПРИМЕРЕ МОСКВЫ)

Начало развития современного рынка недвижимости в Москве можно датировать серединой 1990-х годов, когда вместе с процессом приватизации появились первые легальные сделки по продаже квартир. В других годах рынок жилья "стартовал" вместе с началом либерализации экономики (1992) и позже.

Опыт последних десяти лет показал, что рынок недвижимости достаточно быстро развивается в столицах субъектов РФ, в крупных транспортных и культурных центрах с высоким уровнем финансовых потоков, эффективными инвестициями и хорошими перспективами развития. В них цены на объекты недвижимости со временем устанавливаются на достаточно высоком уровне. В малых городах с неразвитой или неконкурентоспособной экономикой, низким уровнем финансовых потоков и отсутствием инвестиций, удаленных от крупных центров, с плохими природными или экологическими условиями рынок недвижимости долго находится в зачаточном состоянии, а со временем цены стабилизируются на низком уровне. Между этими крайними типами городов находится множество промежуточных, для которых характерны средний темп развития рынка недвижимости и средний уровень цен после стабилизации.

Характерным признаком, разделяющим эти три типа рынков, является степень их *долларизации* (использования цен в долларах), которую в наше время можно считать одним из показателей развитости рынка недвижимости.

Рынок жилых помещений (квартир и комнат) - это сегодня наиболее развитый сектор рынка недвижимости. Рынок жилых домов относительно развит только в части коттеджей и дач в пригородах крупнейших городов, для многоквартирных зданий он лишь начинает формироваться. В различных городах России рынок жилья развивается по аналогичным закономерностям, но с различными скоростями. Лидирующее положение здесь принадлежит Москве. Поэтому ее опыт наиболее интересен и заслуживает специального

рассмотрения. В других городах России рынок жилья эволюционировал аналогично, но с некоторым запаздыванием.

Таблица 3. *Приблизительные данные по качественной структуре жилищного фонда*

Категория жилья	Данные
Жилье низкого качества	Более трети (старый жилищный фонд, значительная часть "хрущевок", а также часть домов постройки до 1945 г.);
Жилье типовое	Почти половина (типовые многоэтажные панельные строения, а также " сталинские " дома; к этой же категории следует отнести многие другие дома начиная с 1960-х годов постройки);
Жилье повышенного качества	Около 10% (многоэтажные кирпичные дома, включая часть " сталинских ", дома из монолитного бетона, часть панельных домов в районе Юго-Запада, а также коттеджи в стародачных поселках);
Элитное жилье	Около 2%; представлено в основном реконструируемыми домами и отдельными квартирами в центре и на основных магистралях, а также новыми многоквартирными домами, коттеджами и таунхаусами.

Ежегодно в городе строится жилье следующих качественных категорий: типовое (относительно низкие и средние рыночные цены) - около 85%; повышенного качества (средние и высокие рыночные цены) - до 15%; элитное (наиболее дорогое в городе) - не более 2%.

Разнообразию существующего и строящегося жилья соответствует разбиение рынка жилья на ряд сегментов, в каждом из которых превалирует свои факторы ценообразования и свой тип покупателей.

Таблица 4. *Сегменты рынка жилья*

Сегмент	Тип покупателя
Первый сегмент	Связан с рядовым покупателем, чьи финансовые возможности

	ограничены; ориентируется на стандартное жилье в спальнях районах, старается минимизировать оплату посреднических услуг. Вокруг него формируется рынок "черных" посредников, не платящих налоги и действующих в одиночку, они могут эффективно работать за небольшой процент, в последнее время вытесняются с рынка риэлторскими фирмами.
Второй сегмент	Ориентирован на состоятельного покупателя, претендующего на жилье улучшенного качества. В большинстве случаев это не покупка первой квартиры, а улучшение жилищных условий. Заказчик предпочитает надежного посредника и конфиденциальность сделки, имеет высокие требования к качеству квартиры и окружающей инфраструктуре.
Третий сегмент (формирование началось в середине 1990-х годов)	Ориентирован на богатых покупателей, которым нужны особо престижные для Москвы апартаменты, по своим параметрам приближающиеся к среднеевропейским стандартам квартир или превосходящие их.

В последнее время стали говорить о "домах среднего класса". Под ними подразумевают новостройки повышенной комфортности, возводимые по индивидуальным проектам в районах с развитой инфраструктурой. Они отличаются как от типовых панельных новостроек, так и от элитного жилья. До недавнего времени прослойки между типовым и элитным жильем не существовало, и многие покупатели были вынуждены либо откладывать приобретение квартиры, либо покупать временное жилье. С появлением на рынке жилья для среднего класса все изменилось. Рынок нетипового жилья стал одним из самых перспективных. Существуют предположения, что именно нетиповое жилье будет пользоваться наибольшим спросом у покупателей в ближайшие годы благодаря сочетанию относительно невысоких цен с улучшенным качеством.

Наряду с вторичным рынком частных квартир город направляет на продажу часть жилья в домах-новостройках. Это жильё образует первичный рынок. Его главная особенность - продажа квартир по фиксированным, монопольным ценам, установленным административно. С ростом объектов

коммерческих продаж квартир первичный рынок оказывает все большее влияние на вторичный рынок.

В начале 1990-х годов многие считали, что развитие рынка жилья в Московском регионе пойдет по американскому образцу и многие жители Москвы переселятся в загородные коттеджи для постоянного проживания, но жизнь опровергла эти ожидания. Проживание за городом оказалось привлекательным для относительно немногих москвичей из-за длинной, холодной и темной зимы, плохих дорог и постоянных пробок на них, неразвитой в пригородах современной инфраструктуры и т.п.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе проделанной работы можно сделать следующие выводы:

Рынок недвижимости - это, безусловно, важная часть любой рыночной экономики. По некоторым оценкам, на недвижимость приходится более 50 % мирового богатства.

Рынок недвижимости в целом - очень большая и сложная система, для понимания и изучения которой необходимы его структуризация и классификация. Рынок жилых помещений (квартир и комнат) - сегодня наиболее развитый сектор рынка недвижимости.

В настоящее время развитие рынка недвижимости в России отличается неравномерностью. Причинами неравномерного развития рынка недвижимости являются: нестабильность экономики и инфляция, рискованность инвестиционной деятельности, необоснованная приватизация, отсутствие полной информации о рынке недвижимости и другие.

Рынок недвижимости развивается не по всем направлениям одинаково быстро. Наибольшее значение и удельный вес на рынке имеют сделки, связанные с жильем, как на первичном, так и на вторичном его видах; сделки, связанные с недвижимостью, не предназначенной под какие бы то ни было производства или сделки с землей, где законодательная еще не совсем развита.

Рассмотрев особенности этапов становления рынка недвижимости в России можно сделать некоторые выводы о факторах, которые повлияли на становление и развитие рынка недвижимости в России:

- политическая нестабильность;
- экономическая и социальная нестабильность;
- сверхвысокие темпы инфляции в период становления рынка;
- резкая дифференциация в доходах;
- неразвитость и нестабильность финансовой системы;

○ недостаток денежных ресурсов в структуре оборотных средств предприятий и т.д.

Важное значение также имели такие факторы, как:

1. Запаздывание с началом становления рынка по сравнению с другими секторами рыночной экономики;

2. Отсутствие необходимых для нормального функционирования рынка законодательных норм и процедур, обеспечивающих безопасное совершение сделок и защиту прав собственности;

3. Развитие рынка в отсутствие необходимой для его функционирования финансовой и рыночной инфраструктуры.

Таким образом, следует отметить, что эффективное совершенствование экономики недвижимости в условиях современной России - это перспективное направление и его необходимо изучать, используя отечественный и зарубежный опыт, совершенствовать и развивать.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. "Дмитрий Медведев на саммите Россия-ЕС в Хабаровске, 21.05.2009" // Информационный портал FiveDays.ru. - 21.05.2009
2. "Послание Президента России Владимира Путина Федеральному Собранию Российской Федерации от 26.05.2006" // Российская газета. - 2006. - № 109
3. Алексеев В.А. О понятии недвижимого имущества // Закон и право. - 2006. - №1
4. Быстров А.В. Недвижимость. Практическая энциклопедия. - М.: ГроссМедиа, 2005.
5. Видяпин В.И. Экономическая теория: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2004.
6. Калюжнова Н.Я. Маркетинг: общий курс. - М.: Омега-Л, 2009
7. Крутик А.Б. Экономика недвижимости. - СПб.: Лань, 2001.
8. Крутик А. Управление недвижимостью // Муниципальная экономика. - 2002. - № 1
9. Морозова Л. Куда движется недвижимость // Российская газета. - 2005. - №10
10. Стерник С. Основная закономерность развивающихся рынков недвижимости // Национальные проекты - 2008. - №5
11. Щербакова Н.А. Экономика недвижимости: Учебное пособие. - Ростов н/Д.: Феникс, 2002
12. <http://www.irn.ru/articles/18393.html>
13. <http://www.rb.ru/biz/markets/show/66/>
14. <http://realtymarket.ru/analiti-eskie-materiali/Sternik-G.M.>

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ № 1

Таблица 5. Прогноз динамики цен на жилье в Москве



Получено, что в Москве в 2008 году продолжится рост цен, и к декабрю они превысят 8000 \$/кв. м (прирост за год 45-50%, к декабрю 2006 года - 65-70%). В 2009 году рост продолжится меньшими темпами, и за три года цены вырастут до 8800 \$/кв. м (на 80-85%).

ПРИЛОЖЕНИЕ № 2

Рынок недвижимости в эпоху Д.А. Медведева

После вступления Дмитрия Медведева на высший руководящий пост, было подписано несколько указов в сфере жилищного строительства. Один из них - "О мерах по развитию жилищного строительства" предусматривает передачу земель, находящихся в федеральной собственности, в земельный фонд для последующего строительства жилья. Речь идет о миллионах гектаров, и в перспективах такая мера увеличит темпы строительства и снизит его стоимость.

Следующим указом, связанным с жилищным регулированием, стал Указ "Об обеспечении жильем ветеранов Великой Отечественной войны 1941-1945 гг.". Указ предписывает завершить до 1 мая 2010 года обеспечение жильем нуждающихся в улучшении жилищных условий. Обеспечение жильем названных в указе ветеранов будет произведено за счет средств федерального бюджета, при этом норма жилой площади на одного человека составит 22 квадратных метра. Указ требует при формировании бюджета на 2009 год и на период 2010 и 2011 годов предусмотреть ассигнования на эти цели.

Более того, с 1 октября 2008 года будет ликвидирован Российский фонд федерального имущества (РФФИ) и упразднено Федеральное агентство кадастра объектов недвижимости (Роснедвижимость). В соответствии с подписанным указом, функции упраздняемых служб будут переданы Федеральному агентству по управлению государственным имуществом.

Д.А. Медведев назвал "безумными" цены на землю в России

Президент России Дмитрий Медведев назвал "безумными" цены на землю в некоторых регионах страны. Он связывает высокую стоимость с отсутствием рыночной оценки земли, передает РИА Новости. В рамках рабочей поездки в Хабаровский край президент встретился со студентами Тихоокеанского государственного университета. На встрече одна из

учащихся спросила, почему "на нашу родную землю" такие высокие цены. Под Хабаровском шесть соток земли стоят 500 тыс. рублей, сказал студентка. "В некоторых районах Подмосковья одна сотка земли стоит \$200 тыс.", - ответил Медведев. "Это безумие, но, тем не менее, до кризиса такие цены были и сейчас остаются высокими. Цена на землю разная, в зависимости от места ее расположения. Не может овраг стоить столько, сколько стоит земля в центре города"¹, - сказал он. По словам президента, в России нет понимания того, каким земельным фондом мы обладаем, до сих пор не создан земельный кадастр, в результате чего у нас нет рыночной оценки земли.

¹ "Дмитрий Медведев на саммите Россия-ЕС в Хабаровске, 21. 05.2009" // Информацион - ный портал FiveDays.ru. - 21. 05.2009