

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОБЪЕКТОВ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

© 2014 О.В. Юдакова*

Ключевые слова: стратегии развития, рынок недвижимости, рынок жилищного строительства, первичное жилье, вторичное жилье.

Рассматриваются подходы к классификации объектов рынка жилищного строительства, выделяются характерные особенности и современные тенденции. Исследуется региональный аспект развития рынка жилищного строительства.

Рынок недвижимости - это сфера отношений по перераспределению объектов недвижимости между собственниками, владельцами и пользователями экономическими методами на основе конкурентного спроса и предложения.

На рынке недвижимости можно выделить следующие товарные группы: товар - в виде реальных объектов недвижимости; работы - по строительству или реконструкции; услуги - посредническая деятельность, оценка, маркетинг.

Каждая из этих товарных групп может быть разделена на отдельные совокупности объектов купли-продажи, имеющих некую общую характеристику, которая отличает их от других объектов. Так, группа недвижимости, как товар, подразделяется на жилые и нежилые помещения. В свою очередь, жилье делится на городское и загородное, а нежилые помещения - на административные, торговые, производственные, вспомогательные, складские и т.д. Городские жилые объекты также можно разделить на более мелкие позиции с учетом различных признаков: приватизированное жилье, кооперативное, муниципальное и др.¹

Наибольший интерес для данного исследования представляют объекты недвижимости, или товар, а услуги и работы данного рынка проанализировать достаточно сложно из-за большой субъективности и отсутствия статистической поддержки.

Выделим характерные особенности рынка объектов недвижимости:

♦ локализация рынка вызвана неподвижностью товара, зависимостью цены от местоположения;

♦ конкуренция определяется небольшим числом продавцов и покупателей, уникальностью каждого объекта, ограниченным контролем над ценами, большим объемом капитала, необходимого для выхода на рынок;

♦ спрос на объекты недвижимости зависит в большей степени от местоположения объекта, нежели от его потребительских качеств;

♦ низкая эластичность предложения при изменчивости спроса;

♦ характер сделок на рынке недвижимости частный и обычно конфиденциальный, что приводит к отсутствию полной и достоверной информации о рынке;

♦ объекты недвижимости могут быть обременены правами третьих лиц;

♦ сравнительно высокая степень государственного регулирования рынка действующим законодательством;

♦ товары на этом рынке могут служить объектом инвестиционной деятельности;

♦ большая изменчивость спроса по регионам, районам.

Основными функциями, реализуемыми на рынке недвижимости, являются следующие:

1) *ценообразующая функция* - заключается в установлении на рынке равновесной цены при взаимодействии спроса и предложения;

2) *регулирующая функция* - реализуется путем перераспределения ресурсов между сферами предпринимательской деятельности, по региональным и местным рынкам;

3) *коммерческая функция* - подразумевает извлечение прибыли из функционирования недвижимости и операций с ней;

* Юдакова Ольга Васильевна, кандидат экономических наук, доцент Самарского государственного экономического университета. E-mail: olg-yudakova@yandex.ru.

4) *функция санирования* - означает очищение рынка от неконкурентоспособных участников, не располагающих достаточным объемом денежных средств;

5) *информационная функция* - представляет собой возможность сбора и обобщения информации о состоянии и тенденциях развития рынка недвижимости с целью принятия обоснованных решений, связанных с недвижимым имуществом;

6) *посредническая функция* - заключается в реализации сделок на рынке недвижимости, который является местом встречи покупателей и продавцов и совокупным посредником между ними;

7) *стимулирующая функция* - подразумевает возможность влияния спроса на предложение недвижимости, а также использование достижений науки и техники для повышения эффективности управления недвижимостью;

8) *инвестиционная функция* - связана с капиталоемкостью объектов недвижимости и возможностью их использования как способ сохранения и увеличения вложенного капитала;

9) *социальная функция* - выражается в способности объектов недвижимости удовлетворять социальные потребности граждан, а также повысить заинтересованность в результативности труда, от которой зависит возможность приобретения объектов недвижимости.

Отношения по предоставлению и использованию земельных участков для жилищного строительства регулируются нормами земельного, жилищного права и градостроительными нормами.

Рынок жилищного строительства - это сфера комплексного взаимодействия участников инвестиционно-строительной деятельности по созданию новых, расширению, реконструкции, реставрации и модернизации существующих объектов жилой недвижимости, направленной на удовлетворение потребности населения в жилье в соответствии с его требованиями и платежеспособным спросом².

Основная цель жилищного строительства - создание жилья для обеспечения потребности населения в безопасности и комфорте. Жилым помещением признается изолированное

помещение, которое является недвижимым имуществом и пригодно для постоянного проживания граждан (отвечает установленным санитарным и техническим правилам и нормам, иным требованиям законодательства). Существуют определенный порядок признания помещения жилым, а также требования, которым должно отвечать жилое помещение, устанавливаемые Жилищным кодексом и постановлениями Правительства Российской Федерации. В ст. 16 Жилищного кодекса Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 88-ФЗ (с изменениями от 31 декабря 2005 г.) к жилым помещениям отнесены: жилой дом, часть жилого дома; квартира, часть квартиры; комната. Жилым домом признается индивидуально-определенное здание, которое состоит из комнат, а также помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком здании. Квартирой признается структурно обособленное помещение в многоквартирном доме, обеспечивающее возможность прямого доступа к помещениям общего пользования в таком доме и состоящее из одной или нескольких комнат, а также помещений вспомогательного использования, предназначенных для удовлетворения гражданами бытовых и иных нужд, связанных с их проживанием в таком обособленном помещении. Комнатой признается часть жилого дома или квартиры, служащая местом непосредственного проживания граждан в жилом доме или квартире. Основным критерием отнесения помещений к жилым является их вхождение в жилищный фонд. Определение жилищного фонда дано в ст. 19 Жилищного кодекса Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ (с изменениями от 31 декабря 2005 г.)³.

Классификация объектов недвижимости по различным признакам (критериям) способствует более успешному изучению объектов⁴.

Для исследования и анализа объектов жилищного строительства можно рекомендовать использовать следующую классификацию, представленную на рисунке.

Определение недвижимости как в странах с развитой рыночной экономикой, так и в России не имеет серьезных различий. Од-

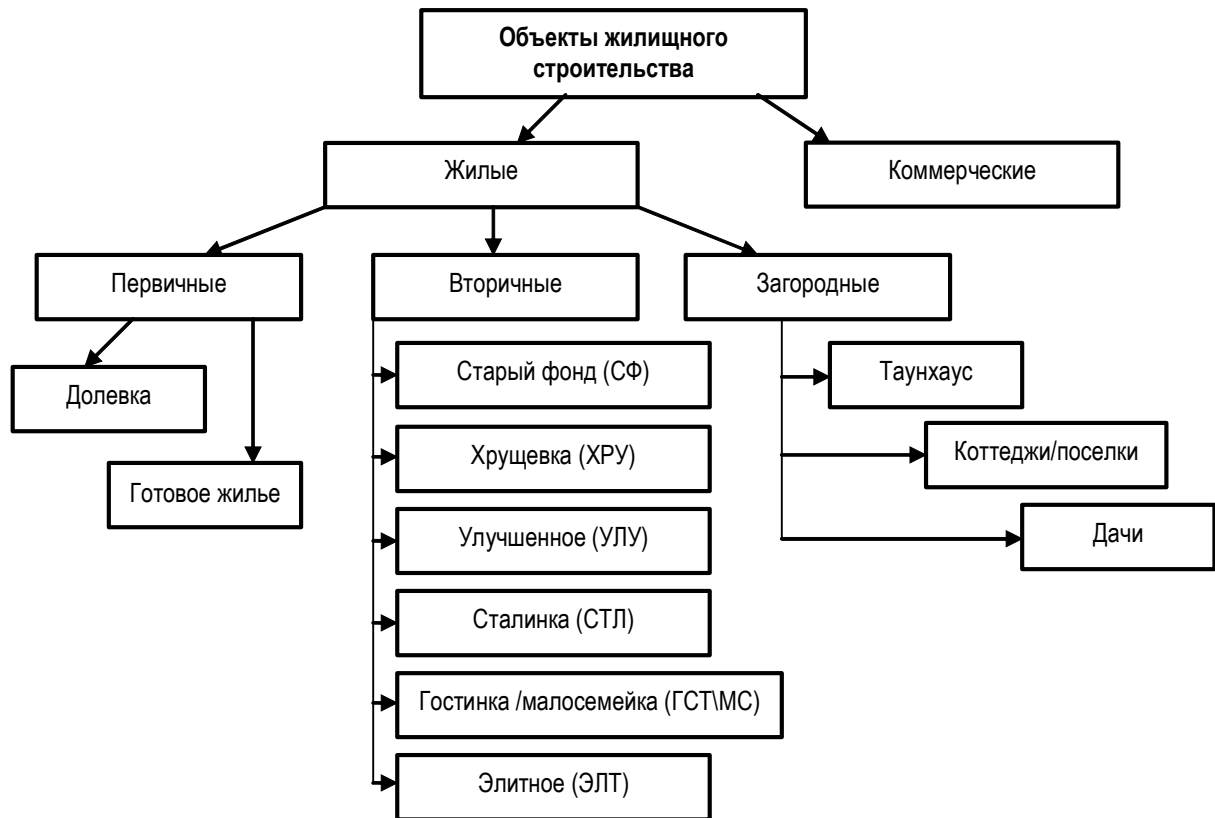


Рис. Классификация объектов жилищного строительства

нако вызывает споры правомерность отнесения к недвижимому имуществу таких движимых объектов, как космические, воздушные и морские корабли.

Самарский рынок недвижимости считается одним из самых привлекательных в России. Прибыльность вложений в жилую недвижимость Самары колеблется на уровне 50-70% годовых, в коммерческую - 15-35%. Наиболее яркой иллюстрацией эффективности самарского рынка недвижимости является возрастающий интерес со стороны федеральных и транснациональных игроков строительства и ритейла.

Покупку недвижимости россияне считают самым надежным способом вложения денег. По данным ВЦИОМ, такое мнение выразили 43% опрошенных жителей страны. Также, по результатам опроса, выросло кредитное доверие россияне: за год соответствующий индекс увеличился с 29 до 38 пунктов. Это самое высокое за последние два года значение. Такой показатель связан со снижением доли тех респондентов, по мнению которых сейчас плохое время для кредитования (она снизилась с 70 до 56%). Кроме того, россияне считают более реальными

крупные покупки. Соответствующий индекс увеличился за год на 5% - до 48%⁵.

В г. Самаре девять районов, и самыми престижными для проживания из них традиционно считаются исторический центр города, а также наиболее приближенные к нему Ленинский и Самарский. Наиболее востребованное жилье расположено на прибрежной территории Промышленного и отдаленных от центра города частях Железнодорожного и Октябрьского районов.

В жилой застройке города преобладают кирпичные и панельные здания, составляющие порядка 93% жилищного фонда, около половины из них (47%) - многоэтажные жилые дома, свыше трети (36%) - среднеэтажные безлифтовые, малоэтажный фонд -15%; объем ветхого жилья составляет 3% жилищного фонда г.о. Самара.

В течение 2002-2008 гг. в г. Самаре наблюдался значительный рост объемов капитального строительства, возводились новые жилые и коммерческие комплексы. По данным Департамента строительства и архитектуры г.о. Самара, за этот период введено в эксплуатацию 2,6 млн м² нового жилья, в течение 2009 г. - 440 тыс. м² жилья, что обус-

ловлено общим спадом в отрасли. По итогам 2010-2012 гг. отмечена положительная тенденция - ввод жилья достиг 589 и 747 тыс. м² в год, соответственно⁶.

Основными сегментами рынка жилищного строительства будем считать: *новостройки* (рынок первичного или долевого строительства), *вторичное жилье* (на условиях продажи или аренды) и *загородное жилье* (коттеджи, таунхаусы и др.).

Показатели изменений рыночной стоимости 1 м² в новостройках привязаны к уровню рыночных цен на стройматериалы, поэтому в течение всего цикла строительства (1,5-2 года) удорожание 1 м² может достигать 15-20%⁷. Операторы рынка выделяют следующие факторы, определяющие рост стоимости жилья в г. Самаре:

- ◆ рост стоимости стройматериалов;
- ◆ существенные затраты на отселение;
- ◆ необходимость строительства дополнительных или отсутствующих коммуникаций.

При анализе данных предложения нового жилья на рынке долевого строительства определен ряд характеристик, четко коррелирующих со стоимостью:

- ◆ район местоположения новостройки;
- ◆ сроки окончания строительства.

Анализ зависимости стоимости долевого строительства от месторасположения строящегося дома позволяет объединить районы г. Самары в три ценовые группы. Внутри этих групп колебания стоимости 1 м² жилья относительно друг друга выражены незначительно. Максимальная (относительно среднероссийского уровня) стоимость 1 м² новостройки отмечена, в порядке уменьшения, в Ленинском и Самарском районах. В следующей ценовой группе находятся Железнодорожный, Октябрьский, Промышленный, Кировский и Советский районы, а самые низкие цены - в Куйбышевском районе и на Красной Глинке.

При анализе данных предложения вторичного рынка жилья, так же как и в сегменте долевого строительства, выявлены следующие факторы, определяющие цену предложения:

- ◆ тип планировки квартиры;
- ◆ этаж расположения квартиры в доме;
- ◆ материал стен.

Предложение стоимости жилья на вторичном рынке изменяется по районам г. Самары в

интервале $\pm 27\%$ (относительно среднегогородского уровня). Анализ зависимости цены предложения от месторасположения дома позволяет объединить районы г. Самары в четыре ценовые группы, внутри которых колебания стоимости 1 м² жилья относительно друг друга выражены незначительно (не более чем на 1-2%), а между группами, наоборот, существенны (до 20-30%). Максимальная стоимость 1 м² жилья отмечена в Ленинском районе, далее, в порядке уменьшения, идет вторая по стоимости группа Самарского и Октябрьского районов. В следующей ценовой группе находятся Железнодорожный, Промышленный, Советский и Кировский районы, а наименьшие цены - в Куйбышевском районе и на Красной Глинке.

Помимо района местоположения жилого дома, факторами, влияющими на стоимость жилья, являются материал, из которого построен дом, и тип планировки квартиры.

На фоне возросшего спроса на загородные дома в Самаре наблюдается острый дефицит коттеджных поселков.

Основной мотив приобретения загородной недвижимости - это тяга к несравнимо большему комфорту проживания, к большей уединенности и экологичности. Всеми этими атрибутами обладает даже жилье в поселках, структура которых выстроена по типу таунхаусов, не говоря о стандартных коттеджных поселках, где для каждого дома отведено 10-15 соток земли. Кроме того, как показывает практика, чем плотнее застройка, тем дешевле проживание. И даже, казалось бы, в тесной застройке таунхаусов плотность населения на квадратный метр земли по сравнению с городской ниже как минимум в десятки раз.

Степень востребованности объектов загородной недвижимости определяется двумя факторами: территориальностью и качеством строительства (грамотность в разработке проекта и верное его исполнение: сегодня все менее востребованы безликие «коробочки» из красного кирпича и все более ценится «авторское исполнение» как в проектировании, так и в строительстве). Если говорить о наиболее популярных участках в черте города, то это пространства от 1-й просеки до района Студеного оврага. Из загородных районов самые высокие потребительские котировки у поселков Большая Царевщина и Малая Царевщина.

Таким образом, наибольшую возможность для развития регионального рынка жилищного строительства связывают с активизацией сегмента загородного жилья, а наибольшую угрозу представляют неснижающиеся затраты на отселение, коммуникации и возможные изменения потребительских предпочтений.

¹ *Звонарев С.* Результаты исследования степени воздействия факторов на рынок жилищного строительства в регионе // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия "Экономика". Вып. 2(21). 2008.

² URL: <http://dom63.ru/text/expert/467434.html>.

³ *Мак-Куэрри Э.Ф.* Методы маркетинговых исследований. СПб., 2009.

⁴ *Звонарев С.* Указ. соч. С. 79.

⁵ URL: <http://dom63.ru/text/expert/467434.html>.

⁶ Там же

⁷ *Сосунова Л.А.* Систематизация рисков в логистических процессах строительства // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2012. № 2(88).

Поступила в редакцию 14.01.2014 г.