



Введение

В течение длительного периода истории развития рынка недвижимости постсоветской России цены на недвижимое имущество демонстрировали устойчивую тенденцию к росту. Однако во время глобального финансового кризиса 2008-2010 гг. эта тенденция впервые была явно нарушена. В 2011-2014 гг. рост цен на недвижимость возобновился, сменившись, тем не менее, очередным падением в 2015-2016 гг. с последующей стабилизацией. Причина изменения цен на недвижимость волнует всех участников данного рынка, как профессиональных (риелторы, оценщики, управляющие недвижимостью, строители, инвесторы), так и непрофессиональных, т.е. тех, кто покупает недвижимость «для себя».

Рынок недвижимости обладает специфическими характеристиками, которые существенно отличают его от других рынков. Для принятия экономически рациональных решений все его участники должны осознавать факторы, действующие на рыночную ситуацию.

В данном эссе проводится анализ рынка недвижимости и факторов, влияющих на стоимость недвижимости.

Анализ рынка недвижимости и факторов, влияющих на стоимость недвижимости

Реакцию рынка недвижимости на спрос и предложение определяют две его основные особенности: неповторимость и неподвижность. Объект недвижимости как товар не может иметь абсолютно идентичные аналоги, хотя бы с точки зрения местоположения. Их невозможно, как, например, другой товар, перенести из одного места в другое, при этом местоположение является одним из основных факторов, влияющих на стоимость объектов недвижимости.

Важность местоположения приводит к тому, что рынок недвижимости носит локальный характер – его территориальные границы, как правило, достаточно узки. Рынок недвижимости каждого населенного пункта имеет определенную ценовую политику, уровень спроса и предложения, зачастую и сами объекты, представленные на локальных рынках, обладают существенными отличиями.

Необходимо отметить, что рынок недвижимости является рынком несовершенной конкуренции. Совершенный рынок характеризуется регулярным и большим спросом, а на рынке недвижимости спрос ограничен и нерегулярен. Основная движущая сила развития рынка – конкуренция среди продавцов, присутствует и на рынке недвижимости, однако она достаточно затруднена из-за сложности и уникальности товара.

Если на совершенном рынке спрос и предложение благодаря конкуренции и свободному перемещению товаров приблизительно равны, то на рынке недвижимости достижение состояния равновесия между спросом и предложением – очень редкое явление. В результате невозможности оперативной реакции предложения на изменение спроса на рынке недвижимости наблюдается ситуация, которую можно охарактеризовать как «колебание между рынком покупателя и рынком продавца». Действительно, при росте спроса на недвижимое имущество, объем предложения не может быть резко увеличен из-за длительности строительного цикла и невозможности перемещения товара из других регионов. Продавцы вторичного рынка также будут склонны придержать объекты, выставленные на продажу, в надежде дополнительного заработка на росте цен. Как следствие возникает «рынок продавца», который характеризуется устойчивым, а иногда и стремительным ростом цен, нежеланием продавцов идти на уступки, отсутствием выбора привлекательных объектов для покупателей. В противном же случае, т.е. при падении спроса, предложение не может резко сократиться, так как строители будут достраивать начатые ранее объекты, а продавцы вторичного рынка недвижимости начнут продавать. Тогда возникает «рынок покупателя» – покупатель придирчиво выбирает объект, активно торгуется, и все это происходит на фоне стагнации на рынке недвижимости или падения цен.

На рынке совершенной конкуренции присутствует неограниченное количество независимых участников хозяйственной деятельности – продавцов и покупателей, а на рынке недвижимости количество участников ограничено. В данном случае проявляется действие «закона спроса», когда количество сделок, совершаемых с дешевыми товарами, больше, чем с дорогими. Поскольку недвижимость – один из наиболее дорогих товаров, количество сделок на рынке недвижимости относительно небольшое. Ограниченность сделок повышает значимость каждой из них для рынка в целом, что особенно ярко проявляется на небольших локальных рынках недвижимости.

Кроме того, на рынке совершенной конкуренции издержки по сделкам низки по сравнению с ценой товара, для рынка недвижимости, наоборот, характерны

высокие операционные издержки («транзакционные издержки»).

В отличие от совершенного рынка, на котором преобладают «публичные» сделки, на рынке недвижимости сделки носят частный характер, т.е. в них участвуют только покупатель и продавец, в некоторых случаях – риелтор.

Специалисты в области жилой недвижимости отмечают следующие факторы, влияющие на стоимость недвижимости (**таблица 1**):

1. макроэкономические;
2. социально-экономические;
3. политико-психологические.

Среди объективных причин основными являются общий уровень инфляции в стране и пока еще высокие процентные банковские ставки по кредитам, к которым вынуждены сегодня прибегать не только застройщики, но и потребители жилья на вторичном рынке. В экономике, как известно, все взаимосвязано. Удорожание одного ведет к увеличению стоимости другого - это неизбежно.

Политико-психологические факторы и состояние политической стабильности в стране играют значительную роль на вторичном рынке жилья.

Таблица 1 – Факторы, влияющие на стоимость недвижимости

Макроэкономические	Социально-экономические	Политико-психологические
Уровень ВВП (валовой внутренний продукт)	Демографическая ситуация	Национальные проекты в области жилищной политики
Инфляция	Миграция	PR-компании
Курс валют	Соотношение спроса и предложения	Доверие к рынку недвижимости

	Уровень доходов населения
Инвестиционная привлекательность рынка недвижимости	Развитие рынка ипотечного кредитования

Состояние экономики также существенно влияет на стоимость недвижимости. В случае уверенного подъема экономики у тех людей, которые имеют средства и недвижимое имущество, появляются новые возможности для вложения свободных средств, причем инвестиции в недвижимость по-прежнему остаются стабильными.

На этом фоне возникают другие потоки, также требующие вложения денег. Преуспевающие граждане стремятся расширить свой бизнес, наладить новые деловые контакты с крупными российскими и зарубежными инвесторами, а люди «простые» используют собственные накопления, в том числе и деньги от продажи движимого и недвижимого имущества, для их вложения в бизнес.

В этом случае интерес к вторичному рынку недвижимости несколько снижается, что сказывается на темпе роста цен. Вклад инвестиционного капитала в рынок недвижимости приводит к росту спроса, а соответственно, и росту цен, особенно на вторичном рынке жилья.

Еще одним фактором, влияющим на рост цен, является миграция населения. Вследствие отсутствия рабочих мест, постоянной задержки и невыплаты заработной платы, низкого уровня жизни многие граждане бывшего Союза и дотационных регионов устремляются в крупные города. Следствие такой активности населения - цены на жилье начинают свой рост. Причем именно в тех регионах, которые вызывают доверие мигрантов.

Ипотечное кредитование стало очень популярным в последние годы, а пониженные ставки по процентам делают его еще более привлекательным. В самом деле: число выданных ипотечных кредитов растет, и это неудивительно. Сегодня достаточно иметь 15% от стоимости квартиры, чтобы стать ее обладателем. Высокий потенциальный спрос, обусловленный снижением ставки ипотечного кредита, уменьшением размера первоначального взноса в условиях ограниченного предложения привели к двукратному скачку цен на жилье. Банки конкурируют

между собой, продолжая снижать кредитные ставки и размеры первоначального взноса. А дефицит предложений продолжает «вращивать» рост цен на квадратные метры. И ситуация по сей день сохраняется, несмотря на повышение ставок по кредитам в некоторых банках, реализующих «дешевые» американские деньги.

Политический фактор также нельзя сбрасывать со счетов - он влияет на формирование цены на кв. метр.

Уровень влияния факторов на стоимость недвижимости практически одинаков и взаимосвязан. Но как показывают исследования, представленные в работах Г. Стерника, чуть больше оказывают влияние все-таки социально-экономические факторы. (**Рисунок 6**)

Рисунок 6 – Внешние факторы, влияющие на стоимость недвижимости

По мнению Д.В. Дурново на рыночную цену квартиры влияют такие условия, как:

- месторасположение жилого дома;
- этажность здания;
- общая и жилая площади квартиры, количество комнат, наличие подсобных помещений;
- экологическая обстановка района;
- наличие инфраструктуры;
- транспортная доступность.

Заключение

Оценка недвижимости как вид профессиональной деятельности представляет собой одно из наиболее востребованных сфер рыночной экономики. Являясь основой национального богатства, недвижимое имущество участвует в рыночных процессах в самых разнообразных качествах: и как часть активов предприятия, и как самостоятельный объект инвестиций, и как потребительный товар длительного пользования.

Рынок недвижимости является менее совершенным по сравнению с другими видами рынков, в силу его ограниченной возможности саморегулирования посредством ценового механизма. Формирование цен на недвижимость всегда происходит в условиях неравновесия спроса и предложения, ограниченного

количества продавцов и покупателей, а главное, под воздействием множества конкретных и вполне определенных факторов, оказывающих на них влияние.

Оценка имущества – определение стоимости имущества в соответствии с поставленной целью, процедурой оценки и требованиями оценки.

Оценку недвижимости отличает многообразие функций ее использования и целей, для которых она проводится и которые связаны с потребностью общества в экономическом регулировании имущественных отношений.

Анализ развития рынка жилой недвижимости, проведенный на основе реально существующей динамики цен в г. Москве, свидетельствует о цикличности развития рынка недвижимости: за этапами длительного роста (или спада) следуют этапы стабильности. За период развития рынка недвижимости в г. Москве менялся спрос на жилую недвижимость с учётом типа застройки. В настоящее время самыми популярными объектами являются постройки типа монолит-кирпич.

На оценку объектов недвижимости оказывают влияние множество факторов, главными из которых можно выделить местоположение, тип дома, удалённость от метро, планировка, условия продажи и покупки.

Список литературы

1. Риэлторское дело: учебное пособие / под редакцией С. Н. Максимова, А. Ю. Романенко. – СПб.: Сев.-Зап. печ. двор, 2009. – 448 с.
2. Асаул А. Н. Экономика недвижимости: учебник / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов. – 3-е изд. – СПб.: АНО «Ин-т проблем экон. возрождения», 2009. – 198 с.
3. Мельников О. Н. Экономика недвижимости: учеб. пособие / О. Н. Мельников. – М.: МЕЛАП, 2006. – 120 с.
4. Экономика недвижимости: учебник / А. Н. Асаул, М. А. Асаул, В. П. Грахов, Е. В. Грахова. – 4-е изд., испр. – СПб.: АНО «Ин-т проблем экон. возрождения», 2014. – 432 с.