

image not found or type unknown



В настоящее время на рынке загородной недвижимости можно найти множество предложений о продаже домов и земельных участков, расположенных в очень широком ценовом диапазоне. Стоимость объекта зависит от влияния большого количества разнообразных факторов. Поэтому при покупке участка или дома покупатель задаётся вопросом, почему дома или участки с одинаковыми характеристиками стоят по-разному? В этом и попытаемся разобраться и проанализировать факторы, влияющие на стоимость загородной недвижимости.

Каждый человек, так или иначе, сталкивался с приобретением или продажей объекта недвижимости, актуальность данного вопроса заключается в стоимости объекта недвижимости.

Главным ценообразующим фактором является расположение загородного дома, коттеджа или участка. Например, далеко ли он расположен от города и как удобно до него добираться. В данном случае большую роль играет транспортная доступность.

Необходимо отметить сложившееся на сегодняшний день мнение экспертов. Они выделяют три уровня факторов влияющих на стоимость загородного жилья, а именно:

Региональные факторы, которые носят общий характер и не имеют привязанности к конкретному местоположению. Региональные факторы можно разделить на четыре группы: социальные, материальные, экономические и административные.

Местные факторы - местонахождение посёлка, близость к магистралям, наличие инфраструктуры (школы, поликлиники и так далее).

Факторы непосредственного окружения, которые являются наиболее чувствительными факторами роста или снижения стоимости объекта недвижимости связаны с их индивидуальными характеристиками и непосредственным окружением. Сюда можно отнести затраты понесённые на строительство, стиль и планировка конструкций, индивидуальные проекты, материалы и технологии, которые использовались при строительстве.

Также немало важным фактором, влияющим, на стоимость является состояние рынка недвижимости, а именно соотношение спроса и предложения объектов недвижимости. То есть если на рынке недвижимости только один продавец, а покупателей несколько, то в данной ситуации продавец будет диктовать условия сделки, и естественно недвижимость будет продана по более высокой цене покупателю, который предложит максимальную цену за загородную недвижимость.

Ещё немаловажную роль в цене играет экологическая обстановка в районе, а также наличие в окрестностях леса или водоёма. Также на цену загородной недвижимости влияет категория посёлка, предназначен он для постоянного или только сезонного проживания, от класса построенных домов и наличия в нём развитой инфраструктуры. Например, маленький дом, расположенный в экологически чистом районе может стоить дороже, чем коттедж, построенный рядом с железной дорогой или промышленной зоной. Прилегающие к дому размеры земельного участка тоже очень важны, естественно, чем больше участок, тем дороже.

Все перечисленные ранее факторы, влияющие на стоимость загородной недвижимости, можно классифицировать следующим образом:

Во-первых, по способу воздействия, выделяют: объективные и субъективные факторы.

1. К объективным факторам в основном относятся экономические факторы, с помощью которых определяется средний уровень цен для конкретных сделок субъектами недвижимости. Их же, в свою очередь, можно разделить на: макроэкономические (факторы, связанные с общей конъюнктурой рынка, примером являются налоги, пошлины, динамика курса доллара, инфляция, уровень и условия оплаты труда, безработица, потребность в объектах недвижимости, развитие внешнеэкономической деятельности) и микроэкономические (факторы, характеризующие объективные параметры конкретных сделок).

2. К субъективным относятся факторы, связанные с феноменом массового сознания, например, реклама, инфляционные ожидания, а также факторы психологического характера, например, симпатии, осведомленность и т.д.

Во-вторых, по своей природе, это:

1. Природно-климатические факторы, примером могут служить, экологические и сейсмические факторы (для жилой недвижимости данные санитарно-экологической экспертизы могут значительно снизить стоимость жилья, а наличие лесопарковой зоны, водоемов, парков может увеличить его стоимость).

2. Социально-экономические факторы, которые оказывают значительное влияние на специфику рынка недвижимости. К ним относятся местонахождение (удаленность от центра населенного пункта, степень развития инфраструктуры и транспортного сообщения напрямую влияет на стоимость недвижимости).

3. Архитектурно-конструктивные решения (в зависимости от назначения дальнейшего использования здания стоимость его будет увеличиваться или уменьшаться); состояние объекта недвижимости; наличие коммунальных услуг (электроэнергия, водоснабжение).

В третьих, по степени влияния на цену и скорость продажи недвижимого имущества, выделяют внешние и внутренние факторы.

1. Внешние факторы. Это количество аналогичных предложений, их соотношение со спросом на этот вид недвижимости именно в этой части населённого пункта; цена на аналог; качество конкурентной продукции; экологическая обстановка в районе; транспортное сообщение и развитость инфраструктуры района.

2. Внутренние факторы, примером могут служить юридические составляющие объекта.

Необходимо также отметить, что рынок загородной недвижимости продолжает развитие вслед за многоквартирным строительством. По мнению экспертов «в 3 квартале 2019 года на первичном рынке загородной недвижимости Московского региона наблюдалась некоторое оживление - в реализацию поступил один коттеджный поселок, также предложение пополнилось за счет вывода дополнительных объемов в существующих проектах. Примечательно, что цены в большинстве проектов остаются на прежнем уровне, однако показатель средневзвешенной цены продолжает снижаться. На настоящий момент средняя цена квадратного метра составляет 129 795 руб., что практически соответствует уровню конца 2017 года. Главным драйвером отрицательной ценовой коррекции является изменение структуры предложения, в старых поселках выходит новый пул более ликвидного предложения с эффективными планировками и меньшей площадью лотов. Снижение курса доллара в 3 квартале 2019 также повлияло на среднюю цену предложения, так как часть лотов до сих пор экспонируется в

долларах».

В заключение, можно сделать следующие выводы. Что интерес покупателей к загородной недвижимости возрос, особенно у молодёжи. Всё больше москвичей стремятся уехать за город из - за активного заселения города мигрантами, плохой экологии и других факторов, влияющих на выбор многих семей в пользу загородной жизни. Поэтому рынок загородной недвижимости будет развиваться. Каждая сделка с недвижимостью индивидуальна, и на каждую будут влиять свои факторы. А их как мы выяснили очень много. Каждый покупатель, исходя из своих личных предпочтений, выбирает какие параметры для него, являются более значимыми.

Список использованной литературы:

1. Гудкова В. С., Ряхимова Г. Р., Смирнова Ю. О. Влияние факторов местоположения на стоимость недвижимости // Молодой ученый. № 11 - 2017. - с. 200-204. [Электронный ресурс]. – режим доступа: <https://moluch.ru/archive/145/40768/>
2. Анализ рынка недвижимости. Ассоциация развития рынка недвижимости СтатРиелт некоммерческая организация. [Электронный ресурс]. – режим доступа: <https://statrielt.ru/analiz-rynka>
3. Итоги III квартала на рынке загородной недвижимости. [Электронный ресурс]. – режим доступа: <https://www.metrium.ru/news/detail/itogi-iii-kvartala-2019-na-rynke-zagorodnoy-nedvizhimosti/>
4. Рынок недвижимости: итоги года и ожидания 2020. [Электронный ресурс]. – режим доступа: <https://j.etagi.com/stati/rynok-nedvizhimosti-itogi-goda-i-ozhida/>
5. Факторы, влияющие на цену загородной недвижимости. Загородные поселки, коттеджи, дома. [Электронный ресурс]. – режим доступа: <https://www.sibdom.ru/journal/651/>
6. Что поднимает цены на недвижимость? Факторы повышающие стоимость загородного жилья. [Электронный ресурс]. – режим доступа: <https://nedvio.com/chto-podnimaet-tsenu-na-nedvizhimost/>