

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет»

П.А. Овчинников

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА И ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМО- СТЬЮ

Учебно-методическое пособие

для студентов по направлению подготовки 08.03.01 Строительство,
профиль Организация инвестиционно-строительной деятельности

Нижний Новгород
2024

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет»

П.А. Овчинников

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА И ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Учебно-методическое пособие

для студентов по направлению подготовки 08.03.01 Строительство,
профиль Организация инвестиционно-строительной деятельности

Нижний Новгород
ННГАСУ
2024

УДК 332.72

Овчинников, П.А. Исследование рынка и операции с недвижимостью : учебно-методическое пособие / П.А. Овчинников ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет. – Нижний Новгород : ННГАСУ, 2024. – 49 с. – 1 электрон. опт. диск (CD-RW). – Текст : электронный.

В учебно-методическом пособии даны теоретические основы по подготовке к лекциям, а также методические рекомендации для проведения практических занятий и самостоятельной работы по основным разделам учебной дисциплины «Исследование рынка и операции с недвижимостью».

Предназначено для студентов, обучающихся в ННГАСУ по направлению подготовки 08.03.01 Строительство, профиль Организация инвестиционно-строительной деятельности.

СОДЕРЖАНИЕ

1 Рынок недвижимости и его характеристики	4
2 Особенности рынка недвижимости	7
3 Сегментирование рынка недвижимости	11
4 Особенности формирования и взаимодействия предложения и спроса на рынке недвижимости	16
5 Циклы и кризисы на рынке недвижимости	19
6 Методические основы анализа рынка недвижимости	21
7 Сбор и систематизация рыночной информации	23
8 Алгоритм исследования рынка недвижимости	26
9 Сделки и трансакционные издержки на рынке недвижимости	34
Глоссарий	45
Список литературы	48

1 Рынок недвижимости и его характеристики

Понятие и функции рынка недвижимости. Научная и учебная литература содержит целый ряд определений рынка недвижимости, отличающихся как расставляемыми акцентами, так и глубиной отражения проблемы. Например, довольно часто рынок недвижимости определяется как совокупность сделок с правами на недвижимость, как взаимодействие спроса и предложения, взаимодействие обладателей различных прав на недвижимость и т.д.

Рынок недвижимости – это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования.

В зависимости от процессов, протекающих на рынке недвижимости, можно выделить следующие сегменты:

- земельные участки (под жилищную и коммерческую застройку);
- жилые, коммерческие и промышленные объекты недвижимости;
- объекты общественного и социального назначения.

Как видно из этого определения, под рынком недвижимости понимается совокупность механизмов, обеспечивающих следующие взаимосвязанные процессы:

- передача прав на недвижимость;
- установление цен на объекты недвижимости;
- распределение и перераспределение земли (недвижимости) между различными вариантами ее использования.

Важность представленного определения состоит в том, что в нем акцент сделан не на внешних, а на сущностных характеристиках рынка недвижимости.

1. Любой рынок, в том числе рынок недвижимости, представляет собой механизм распределения и перераспределения ресурсов в пользу тех участников экономической деятельности, которые способны обеспечить наиболее эффективное использование этих ресурсов.

Рынок недвижимости перераспределяет «пространство недвижимости» через механизм цен между различными конкурирующими вариантами использования недвижимости, обеспечивая переход прав к тем субъектам, которые способны предложить большую цену, следовательно, обеспечивать наиболее эффективное использование недвижимости.

Сущностной функцией рынка недвижимости является то, что он обеспечивает распределение и перераспределение имеющегося фонда недвижимости (земли) между различными вариантами его использования.

2. Рынок недвижимости тесно связан с целым рядом смежных рынков: рынком услуг на рынке недвижимости, рынком товаров длительного пользования, но прежде всего со строительным рынком, что нередко приводит к их смешению. Однако эти рынки принципиально отличаются друг от друга.

Рынок недвижимости – это сектор рыночной экономики, на котором обращаются объекты недвижимости – земельные участки с их улучшениями либо их пространственно и юридически обособленные части. Результатом этого оборота является смена правообладателя (собственника, арендатора и пр.).

Рынок строительства – это сектор экономики, где товар представляет собой строительные работы и услуги по созданию объектов недвижимости. Результатом этого процесса служит возникновение нового объекта недвижимости, который, однако, становится таковым лишь после государственной регистрации прав на него.

Различны и субъекты этих рынков. Для рынка недвижимости этими субъектами являются обладатели прав на недвижимость, и отношения между ними складываются по поводу перехода прав. В качестве таких субъектов выступают, в частности, и застройщики (девелоперы), получающие права на вновь созданные объекты недвижимости.



Рис. 1. Достоинства и недостатки рынка недвижимости

На строительном рынке в качестве субъектов выходят застройщики (девелоперы), подрядчики, управляющие проектами, и отношения между ними возникают по поводу выполнения работ и оказания услуг в процессе строительства.

Рынок недвижимости существует там и тогда, когда дело идет о передаче прав на недвижимость: нет перехода прав на недвижимость – нет и рынка недвижимости.

В этом смысле отношения между застройщиком и инвестором, несомненно, относятся к рынку недвижимости, поскольку они предполагают получение инвестором прав на создаваемый объект недвижимости, в отличие от отношений между застройщиками и подрядчиками, которые не предусматривают такого перехода, а потому относятся к строительному рынку, а не к рынку недвижимости.

Рынок недвижимости – это совокупность механизмов, посредством которых передаются права на недвижимость и связанные с ней интересы, устанавливаются цены на недвижимость и недвижимость распределяется между различными конкурирующими вариантами ее использования.

В систему рынка недвижимости включаются отношения, возникающие:

- в ходе создания объектов недвижимости – между инвесторами, застройщиками и пользователями недвижимости;
- в процессе оборота недвижимости – между продавцами и покупателями, арендодателями и арендаторами и т.д.;
- в процессе использования объектов недвижимости – между собственниками и управляющими, управляющими и пользователями и пр.

Выделенные выше важнейшие функции рынка недвижимости (передача прав, установление цен, распределение и перераспределение фонда недвижимости) не исчерпывают их полный перечень.

Укажем еще на некоторые из них, наиболее существенные.

Информационная функция рынка состоит в том, что рынок недвижимости, как и другие рынки, представляет собой развернутую информационную систему, доводящую до его субъектов и профессиональных участников информацию о ценах, спросе и предложении, доходности инвестиций в недвижимость. Вместе с тем, в силу специфических особенностей рынка (ограниченность числа сделок, закрытость информации о существенных особенностях сделок), большое значение имеет развитие информационной инфраструктуры рынка.

Посредническая функция рынка заключается в том, что рынок недвижимости обеспечивает взаимосвязь между покупателями и продавцами, арендаторами и арендодателями, инвесторами и застройщиками, вовлекая их в единое пространство взаимодействия спроса и предложения. При этом для эффективного функционирования рынка необходимо наличие развернутой институциональной и профессиональной инфраструктуры рынка.

Функция обеспечения свободы предпринимательства – наличие развернутого рынка недвижимости, что является важнейшим условием свободы

предпринимательской деятельности, поскольку рынок обеспечивает их ресурсом (землей, зданиями, помещениями), без которого невозможно самостоятельное предпринимательство. Соответственно этому, чем более развит рынок недвижимости, чем выше доступность объектов недвижимости, чем больше вариантов приобретения объектов недвижимости у потенциальных пользователей, тем активнее развивается предпринимательство, в том числе малый и средний бизнес.

Помимо выделенных можно указать также на такие функции, как *стимулирующая* (рынок мотивирует собственников и пользователей недвижимости к ее эффективному использованию, застройщиков и управляющих – к повышению качества создаваемых и предлагаемых пользователям объектов).

Санитрующая (рынок способствует перераспределению недвижимости в пользу тех субъектов, которые способны использовать недвижимость наиболее эффективно). В учебной литературе можно найти указания и на иные функции рынка.

Таким образом, рынок недвижимости представляет собой сложную дифференцированную систему, включающую в себя ряд групп отношений в зависимости от вовлекаемых в них субъектов. При этом он выполняет ряд функций, в совокупности обеспечивающих наиболее рациональное распределение объектов недвижимости в обществе в соответствии с его потребностями.

2 Особенности рынка недвижимости

Рынку недвижимости присущ ряд общих черт, отражающих его специфику и отличающих его от иных рынков. В основе этих специфических характеристик рынка недвижимости лежат особенности недвижимости как экономического актива (табл. 1).

1. Для рынка недвижимости характерна различная скорость реакции спроса и предложения на изменение экономической ситуации.

Так, спрос может существенно измениться за недели, в то время как для изменения предложения, прежде всего на первичном рынке, необходим продолжительный период, измеряемый длительностью инвестиционно-строительного цикла, т.е. уже годами.

2. Характерной чертой рынка недвижимости является его глубокая сегментированность ввиду значительного разнообразия объектов недвижимости по местоположению, функциональному назначению, качеству и иным индивидуальным характеристикам, удовлетворяющим потребностям различных групп приобретателей недвижимости.

3. Для рынка недвижимости характерна индивидуальность ценообразования на рынке в связи с ограниченностью числа объектов и соответственно продавцов и покупателей на узких сегментах рынка, что существенно увеличивает период поиска объектов для сделки, требует наличия развернутой информационной инфраструктуры рынка и увеличивает значение индивидуальных переговоров продавца и покупателя при совершении сделки.

4. Важная особенность рынка недвижимости – низкий уровень ликвидности товара-недвижимости как в связи с высокой капиталоемкостью товаров, так в связи с высоким уровнем транзакционных издержек (издержек сделок), замедляющих оборот недвижимости и делающих рынок существенно зависящим от состояния разнообразной инфраструктуры рынка.

5. Рынок недвижимости в силу двойственности недвижимости (товар – капитал) занимает «промежуточное положение» в рыночной экономической системе, соприкасаясь и взаимодействуя с финансовым рынком и рынком реальных активов. При этом его двойственное положение в экономике определяет сложность его внутренней структуры, переплетение в нем рынка товаров и рынка капиталов.

Таблица 1

Характеристики недвижимости как экономического актива
и их влияние на рынок недвижимости

Характеристики недвижимости как экономического актива	Характеристики рынка недвижимости
Материальная основа объекта недвижимости – единство земельного участка и улучшений (недвижимое имущество)	Длительный период реализации товара на рынке, низкая ликвидность товара
Объект недвижимости – единство материального блага и права	Рыночный оборот через оборот прав; наличие ряда обязательных процедур при совершении сделок (учет, оценка, регистрация прав)
Объект недвижимости – единство товара и капитала	Разнообразие мотивов приобретения (инвестирования) у субъектов рынка
Объект недвижимости – единство частного и коллективного (общественного) блага	Присутствие высоких внешних эффектов, развернутая система государственного регулирования рынка недвижимости

6. На функционирование рынка недвижимости важное влияние оказывает то, что недвижимость одновременно является частным (находится в частном пользовании) и коллективным благом (характер использования недвижимости оказывает влияние на внешнюю среду).

В силу этого обстоятельства рынок недвижимости является одним из наиболее регулируемых рынков, причем в этом регулировании переплетаются национальные и местные нормы и правила, что ведет к существенным различиям между отдельными региональными и местными рынками недвижимости.

Каждое из отмеченных обстоятельств нуждается в более полном раскрытии, что будет являться предметом рассмотрения в последующих частях учеб-

ника. Здесь же укажем на некоторые важные обобщения, вытекающие из предыдущего изложения.

В экономической теории в качестве одной из важнейших классификаций рынков принято их разделение на совершенные и несовершенные (последние также подразделяются на монополистические, олигополистические, монопольной конкуренции и т.д.).

Совершенный рынок (более точное название – рынок совершенной конкуренции) – это определенная теоретическая модель рынка, для которой характерны следующие черты:

- присутствие на рынке множества автономных продавцов и покупателей товаров, так что ни один из них не может повлиять на решения других участников рынка;
- информационная прозрачность рынка, наличие у участников рынка полной и достоверной информации и об объектах сделок, и о ценах;
- однородность одноименных товаров (индивидуальные характеристики продавца не имеют значения);
- свободная без издержек перемещаемость и мобильность, как субъектов, так и объектов сделок;
- ничтожно малый уровень издержек сделок (транзакционных издержек) по сравнению с ценой товара;
- эластичность спроса и предложения по цене.

Очевидно, что в реальной экономической действительности рынки никогда полностью не соответствуют этим требованиям. Вместе с тем есть рынки, которые по своим характеристикам ближе к сформулированной идеальной модели (например, рынки товаров массового спроса), и есть рынки, которые от нее достаточно далеки.

Несовершенные рынки характеризуются тем, что на них отдельные субъекты способны оказывать влияние на цены в связи с ограниченностью числа участников рынка, существованием барьеров для входа на рынок.

Если рассмотреть выделенные выше особенности рынка недвижимости в их сравнении с характеристиками совершенных и несовершенных рынков, то можно сделать важнейший для понимания природы рынка недвижимости вывод.

По своим основным характеристикам рынок недвижимости является несовершенным рынком, что существенно отличает его от большинства иных рынков.

Из этого, в свою очередь, вытекает еще одно важное положение.

Выделение совершенных рынков осуществляется, в частности, чтобы выделить те рынки, которые способны к рыночному саморегулированию через механизм цен, спроса и предложения.

Совершенные рынки способны обеспечить сбалансированность спроса и предложения только на основе ценового механизма и не нуждаются в сознательном регулировании, будь то государственное регулирование, саморегули-

рование профессиональным сообществом участников рынка или еще через какой-нибудь механизм сознательного целенаправленного воздействия на рынок.

Поскольку рынок недвижимости принадлежит к числу несовершенных рынков, то из этого следует, что сбалансированность спроса и предложения на рынке недвижимости трудно достижима только за счет ценового механизма регулирования рынка.

Рынок недвижимости – это, как правило, несбалансированный рынок. Для достижения рыночного равновесия необходимо сознательное вмешательство в функционирование рынка.

С понятием совершенных и несовершенных рынков тесно связано понятие эффективных и неэффективных рынков (чаще используется при анализе финансовых рынков).

Смысл концепции *эффективного рынка* состоит в том, что механизм взаимодействия спроса и предложения приводит рынок в состояние равновесия, так что рыночная цена максимально приближена к своей фундаментальной основе, под которой для реальных рынков можно понимать цену, образованную по формуле: издержки + нормальная (средняя для данной отрасли) прибыль.

Соответственно, напротив, *неэффективные рынки* – это рынки, где цена актива (товара) может существенно и длительно отрываться от своей фундаментальной основы.

Рынок недвижимости обладает многочисленными особенностями и является составной частью рыночного пространства (рис. 2).

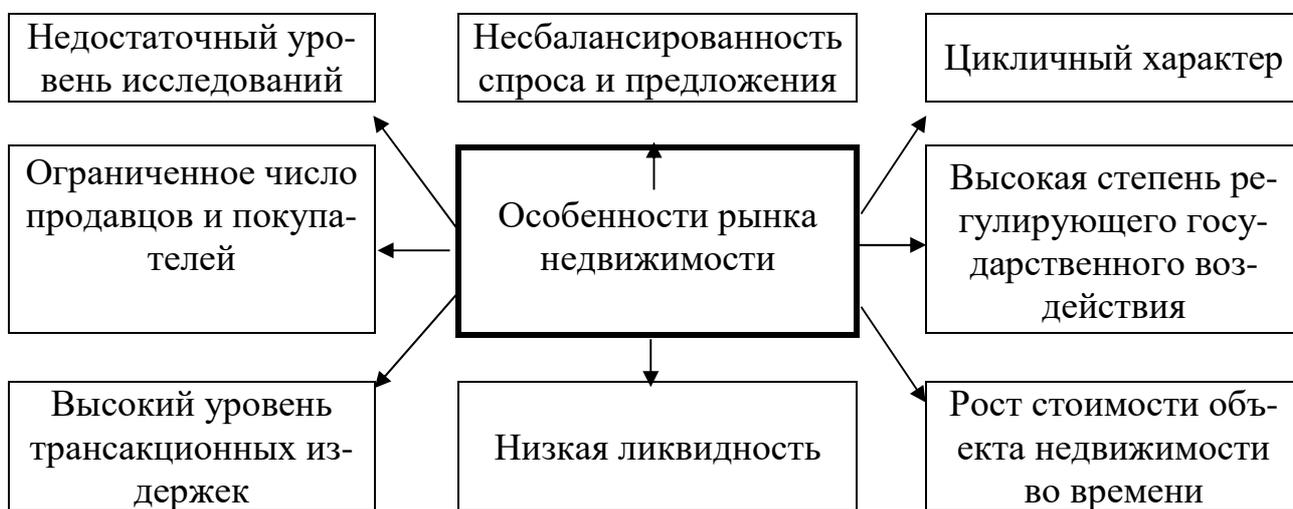


Рис. 2. Рынок недвижимости – специфический сектор экономики

Поскольку рынок недвижимости является рынком несовершенным, то из этого следует, что он может принимать форму неэффективного рынка, следовательно, допуская получение прибыли, превышающей нормальную (сверхприбыль) в течение длительного периода.

Рынок недвижимости по своим характеристикам близок к модели неэффективного рынка, что, во-первых, позволяет на отдельных сегментах рынка получать сверхприбыль в течение длительного периода времени, а во-вторых, создает возможность для арбитража на рынке (перепродажи товара и получения прибыли за счет разницы в ценах приобретения и продажи).

3 Сегментирование рынка недвижимости

В научной и учебной литературе существует целый ряд подходов к структурированию рынка недвижимости и выделению его сегментов.

Под сегментами рынка понимаются однородные группы покупателей, имеющих схожие потребности и предъявляющих похожие требования к тому или иному товару, в данном случае к недвижимости.

Сегментирование рынка означает выделение относительно обособленных частей рынка недвижимости, для которых характерны определенные особенности функционирования, отличающие эту часть рынка от иных, смежных его частей.

Наиболее распространенными вариантами структурирования рынка являются:

- выделение первичного и вторичного рынков;
- выделение рынков типов недвижимости;
- разделение рынка недвижимости по содержанию передаваемых прав (рынки сделок);
- разделение рынка по географическому принципу;
- разделение рынка по качеству объектов.

Каждый из представленных вариантов (их список может быть продолжен) отражает один из возможных подходов к разделению рынка на отдельные сегменты, отличающиеся по таким параметрам, как участники сделок, уровень цен, активность рынка, доходность инвестирования в недвижимость, ликвидность объектов на рынке и т.д. Сегментирование рынка по разным основаниям не противоречит, а дополняет друг друга, позволяя более точно обозначить определенный сегмент рынка и его особенности.

Выделяя тот или иной сегмент рынка, тем самым определяем его границы, очерчиваем круг возможных приобретателей прав на данном сегменте, их требования к характеристикам объектов недвижимости, вероятный уровень цен или арендной платы, назначение и качество объектов недвижимости, обращающихся в рамках этого сегмента.

С практической точки зрения выделение сегментов рынка позволяет:

- точнее определить состояние рынка и этап его развития;
- выделить целевую аудиторию, на которую будет направлена рекламная кампания по продвижению объекта;
- определить наиболее приемлемые методы оценки стоимости объектов недвижимости;

- выявить возможные варианты финансирования приобретения или строительства объекта.

Одним из наиболее существенных вариантов разделения рынка недвижимости является выделение в его составе первичного и вторичного рынков. Учитывая важность этого, анализ данных сегментов рынка и их взаимодействие вынесены в отдельный параграф.

Недвижимое имущество в зависимости от своих физических параметров способно выполнять различные функции, выступая и как предмет потребления, и как средство производства (составная часть реальных активов, используемых в процессе хозяйственной деятельности).

Тип недвижимости – функциональное назначение объекта недвижимости, предъявляющее определенные требования к местоположению и иным характеристикам объекта.

Разделение недвижимости на основании той функции, которую она выполняет в процессе воспроизводства, не следует смешивать с двойственной природой недвижимости. Одновременно выступать в качестве капитала, и товара могут любые объекты недвижимости независимо от их функционального назначения.

По своему функциональному назначению вся недвижимость может быть разделена на следующие типы:

- жилая – здания и помещения в зданиях, предназначенные для постоянного проживания;
- коммерческая – здания и помещения, создающие доход, являющиеся активной частью средств производства (в рамках рынка коммерческой недвижимости принято выделять торговую, офисную, складскую и гостиничную недвижимость);
- индустриальная – здания, сооружения, выполняющие роль материальных условий производства, но не являющиеся активной частью средств производства, непосредственно приносящих доход;
- специального назначения – представлена уникальными по своей исторической и социальной значимости объектами, предназначена для выполнения особых государственных или общественных функций;
- рекреационная – предназначена для отдыха населения, например, сады и парки.

Разделение на жилую, коммерческую, индустриальную и иные типы недвижимости существенно с точки зрения:

- выполняемой ими функции;
- предъявляемых требований к материальным параметрам, техническому оснащению;
- мотивации потенциальных приобретателей;
- инвестиционной привлекательности;
- потенциальных рисков;
- особенностей налогообложения;
- факторов, влияющих на стоимость недвижимости.

Выполняя определенную функцию, объект недвижимости должен соответствовать определенным требованиям, обладать определенными материальными параметрами.

Разделение недвижимости по ее типам относится к объектам недвижимости, под которыми понимается единство земельного участка и привязанного к нему здания или сооружения.

Достаточно часто в литературе недвижимость подразделяют на жилую недвижимость, нежилой фонд и землю. Но такое разделение недвижимости в экономическом смысле некорректно, поскольку оно ничего не говорит о функциональном назначении недвижимости.

В экономическом смысле правильнее говорить о том, что все объекты недвижимости первоначально следует разделить на застроенные и незастроенные земельные участки (еще не имеющие определенного функционального назначения).

В свою очередь застроенные земельные участки уже могут быть подразделены на типы недвижимости по функциональному назначению.

Наиболее развитыми, масштабными и открытыми являются рынки жилой и коммерческой недвижимости, которые в первую очередь и исследуются в процессе изучения рынка недвижимости.

Коммерческую недвижимость следует отличать от индустриальной недвижимости. Иногда это затруднительно сделать лишь на основании внешнего вида или даже текущего варианта использования недвижимости. Например, конторские помещения на предприятии, используемые для размещения его персонала, ничем не отличаются от тех же конторских помещений, сдающихся в аренду. Однако в первом случае это индустриальная недвижимость, а в другом – коммерческая.

Конторские помещения, используемые промышленным предприятием для размещения своих сотрудников, не являются недвижимостью, генерирующей доход, и, следовательно, относятся к типу индустриальной недвижимости. При сдаче их в аренду они начинают непосредственно приносить доход собственнику и уже относятся к коммерческой недвижимости. Таким образом, разница не во внешнем виде, а в экономической функции.

Различия между коммерческой и индустриальной недвижимостью существуют с точки зрения как конструктивных, технологических характеристик и требований (к тепло-, водо- и энергоснабжению), так и в рамках экономики недвижимости, требований к местоположению.

При определении требований к местоположению промышленные предприятия оценивают его с точки зрения издержек (местоположение влияет на издержки (например, транспортные), но не влияет на доход, не является фактором, его обуславливающим), в то время как для торговых предприятий, предприятий сервиса, офисов местоположение само выступает фактором дохода.

В связи с этим можно сказать, что промышленные предприятия являются более «гибкими фирмами», способными заменить один вид издержек – по оплате земли, чем предприятия, делающие бизнес на местоположении.

Местоположение для объектов коммерческой недвижимости является фактором, определяющим доходность объекта, в отличие от объектов индустриальной недвижимости, где местоположение влияет только на издержки.

Необходимо заметить, что «индустриальная недвижимость» – это понятие, за которым стоят разнообразные виды объектов недвижимости: от производственных зданий, предполагающих различные виды использования до уникальных производственных комплексов (электростанции, нефтеперерабатывающие заводы, порты и пр.), также существенно отличающихся друг от друга по уровню ликвидности, возможности репрофилирования и т.д.

Поэтому все объекты индустриальной недвижимости могут быть также подразделены на определенные виды: здания общепроизводственного назначения (более ликвидны и могут образовывать собственный сегмент рынка недвижимости), специализированные здания и сооружения (почти неликвидны как объекты недвижимости, обращаются на рынке в составе бизнеса).

Один из распространенных вариантов сегментирования рынка недвижимости – разделение его на сегменты согласно содержанию сделки. В соответствии с наиболее распространенными видами сделок весь рынок недвижимости может быть подразделен на рынки:

- купли-продажи недвижимости;
- аренды недвижимости;
- сделок по доверительному управлению недвижимостью;
- залога недвижимости и пр.

Выделение того или иного рынка по составу передаваемых прав позволяет полнее раскрыть специфику интересов участников сделок, особенности их мотивации при приобретении прав на недвижимость.

Для рынков разных типов недвижимости характерно и преобладание разных видов сделок. Так, традиционно на рынке коммерческой недвижимости доминирует рынок аренды, а на рынке жилой недвижимости, как правило, рынок продаж.

Структура видов сделок как на рынке недвижимости в целом, так и на его отдельных сегментах зависит от ряда факторов, имеющих различную природу: политическую, экономическую, социальную и пр.

По общему правилу – чем более развит рынок недвижимости, тем шире на нем спектр возможных операций и сделок.

В основе разделения рынков недвижимости на первичный и вторичный лежит способ появления объекта на рынке и стоящие за этим различия в правовом (наличие прежних владельцев), материальном (мера износа) и в экономическом отношении.

Под **первичным** рынком недвижимости принято понимать совокупность сделок, совершаемых с вновь созданными объектами недвижимости.

Под **вторичным** – совокупность сделок с объектами, находившимися в использовании.

Критерии выделения первичного и вторичного рынков, таким образом, лежат в юридической и экономической плоскости. Объект первичного рынка не имеет износа и впервые обретает своего собственника.

Объект вторичного рынка имеет износ и меняет своего собственника.

Взаимосвязь первичного и вторичного рынков можно рассматривать в нескольких аспектах.

Во-первых, являясь двумя составными частями единого рынка, первичный и вторичный рынки недвижимости конкурируют между собой, предлагая взаимозаменяемые товары, что проявляется в области ценообразования: с ростом цен на одном рынке (например, первичном) растет спрос на вторичном рынке, следовательно, и цены вторичного рынка.

Второе важное обстоятельство состоит в том, что цены вторичного рынка являются тем первичным ориентиром, который показывает, насколько рентабельным является новое строительство при существующем уровне затрат.

На первичном и вторичном рынках недвижимости действуют разные субъекты и различные модели ценообразования.

Основой для ценообразования на первичном рынке является модель «издержки плюс прибыль», что говорит о наличии нижней границы цены, которую определяет уровень издержек.

В основе ценообразования на вторичном рынке скорее лежит модель ценообразования «на основе ощущаемой ценности», представления о которой формируются исходя из той информации, которой располагает продавец.

Ценообразование на первичном рынке базируется на объективных данных о величине издержек и норме прибыли.

Ценообразование на вторичном рынке в большей степени основывается на субъективных оценках продавца относительно ценности выставляемого им на продажу (для сдачи в аренду) объекта, его ожиданиях и пр. Ценообразование на вторичном рынке отличается также тем, что на него в незначительной мере оказывает влияние цена приобретения объекта, поскольку, как правило, момент продажи существенно отстоит по времени от момента приобретения.

Третье обстоятельство, которое нужно учитывать при анализе первичного и вторичного рынков недвижимости, состоит в том, что на них представлены принципиально разные по своей природе продавцы.

На первичном рынке продавцы-застройщики стремятся к максимизации дохода от общего объема продаж, на вторичном рынке продавцы-собственники ориентируются на поведение других продавцов.

4 Особенности формирования и взаимодействия предложения и спроса на рынке недвижимости

Важной особенностью рынка недвижимости является специфический характер взаимодействия между предложением и спросом на рынке. Эта специфика может быть раскрыта в следующих положениях.

Во-первых, на развитых рынках недвижимости, тесно интегрированных во всю систему рыночной экономики, предложение на рынке формируется в тесной взаимосвязи с ситуацией на финансовых рынках, в то время как конечный спрос на недвижимость в определяющей степени зависит от ситуации в реальном секторе экономики.

Если рынок недвижимости тесно интегрирован с финансовым рынком, если инвестиции в недвижимость являются составной частью совокупного инвестиционного портфеля, то это действительно так. Но возможна и иная ситуация, более характерная для тех национальных экономик, где рынок недвижимости еще не находится в тесной взаимосвязи с финансовым рынком. В этом случае предложение на рынке недвижимости в большей степени непосредственно формируется под влиянием спроса со стороны пользователей недвижимости. Именно такая ситуация является пока доминирующей в экономике России, хотя в последние годы, в существенной мере под воздействием нестабильности фондового рынка и кризисов в банковской сфере, недвижимость все чаще привлекает внимание профессиональных инвесторов.

Во-вторых, важное влияние на взаимодействие предложения и спроса оказывает тот факт, что предложение на рынке недвижимости не может быть изменено в краткосрочном периоде, отчасти по причине ограниченности земли как естественного базиса недвижимости, отчасти в силу длительности процесса создания объектов недвижимости.

В силу этих обстоятельств предложение на рынке недвижимости (особенно на первичном рынке) низкоэластично по цене в краткосрочном периоде.

Существенна при этом не столько сама неэластичность предложения в краткосрочном периоде (об этом можно говорить и по отношению к иным рынкам), сколько то, что краткосрочный период для первичного рынка недвижимости измеряется месяцами и годами.

Под краткосрочным периодом в экономической теории принято понимать период, в течение которого количество и качество капитальных активов (производственных мощностей) остается неизменным.

Длительность девелоперского цикла – от возникновения идеи реализации проекта развития недвижимости до его завершения и выхода готового продукта на рынок – может составлять несколько лет. В то же время спрос на рынке может измениться существенно быстрее, что ведет к ситуации неудовлетворенного спроса, а следовательно, и роста цен на рынке.

Например, такая ситуация уже возникала в России в первом десятилетии нового века, когда под влиянием высоких темпов экономического роста и целенаправленных усилий политического руководства страны значительно выросла доступность ипотечных кредитов (а еще больше повысились позитивные ожидания потенциальных заемщиков), что не замедлило сказаться на росте спроса и, соответственно, цен на рынке жилья.

Следует заметить, что рынок недвижимости не единственный рынок с высокой длительностью производственного цикла. Авианосцы, ледоколы или танкеры тоже строятся не один год. Но разница состоит в том, что никто не

строит авианосец в надежде (или даже с расчетом), что он его потом сможет выгодно продать. Подобного рода объекты создаются под конкретного заказчика, и такие секторы экономики, как кораблестроение, самолетостроение, отличаются высокой степенью плановости. На рынке недвижимости также часто строительство ведется для конкретного заказчика, но не менее часто застройщик создает объект для открытого рынка.

Рынок недвижимости – один из самых капиталоемких рынков с длительным производственным циклом среди свободных рынков и один из самых свободных рынков среди капиталоемких.

Различия в факторах, которые влияют на предложение и спрос на рынке недвижимости, различная скорость реакции спроса и предложения на изменение экономической ситуации снижают возможности сбалансирования предложения и спроса на рынке недвижимости посредством ценовых механизмов.

Оценку особенностей взаимодействия предложения и спроса на рынке недвижимости следует дополнить указанием на существенные особенности в формировании спроса на рынке.

Объекты недвижимости, как хорошо известно, обладают высокой стоимостью, так что цена объекта на рынке купли-продажи, как правило, существенно превышает уровень текущих доходов приобретателей недвижимости, что ведет к неэластичности спроса на рынке продаж недвижимости по цене и доходу.

Спрос и предложение на рынке продаж недвижимости низкоэластичны по цене.

Спрос на рынке продаж низкоэластичен по доходу.

В основе низкой эластичности спроса на жилую недвижимость лежат два существенных обстоятельства.

Во-первых, жилье относится к товарам, удовлетворяющим базовые потребности населения, а потому он относительно независим от колебания текущих доходов.

Во-вторых, текущие доходы абсолютного большинства приобретателей недвижимости существенно меньше стоимости приобретаемой (имеющейся) недвижимости (это, заметим, не относится к аренде).

Отмеченное противоречие между уровнем цен на недвижимость и доходами ее приобретателей по своему значению для развития рынка недвижимости и его взаимосвязей с финансовым рынком вполне заслуженно может быть названо основным противоречием рынка недвижимости.

Основное противоречие рынка недвижимости – противоречие между ценой недвижимости и доходом ее приобретателей.

Выделенное выше противоречие между уровнем цен на недвижимость и уровнем дохода ее приобретателей может быть разрешено несколькими способами:

- путем развития жилищного строительства за счет бюджетных средств и предоставления жилья нуждающимся на условиях социального найма (т. е. на условиях минимальной платы за наем с включением в нее

средств, предназначенных для амортизации стоимости жилища, и возмещением операционных издержек);

- за счет развития системы «доходных домов», т.е. поощрения строительства частными застройщиками жилых домов, предназначенных для сдачи в аренду.

Эти способы позволяют решать проблему повышения доступности, не выходя за пределы рынка недвижимости, однако и возможности, и привлекательность их для приобретателя недвижимости ограничены.

Так, развитие арендных отношений в жилищной сфере (так же, как и на рынке коммерческой недвижимости) позволяет отчасти снять указанное противоречие. Арендная плата как цена пользования объектами недвижимости («прокатная цена») по своей величине сопоставима с доходами пользователей недвижимости, а потому спрос на рынке аренды является более эластичным по цене и доходу. Вместе с тем аренда не ведет, как правило, к переходу объекта недвижимости в собственность арендатора (за исключением лизинга недвижимости), а потому не дает возможность использовать недвижимость как капитал, как средство накопления.

Сейчас формирование рынка арендного жилья – одно из важных направлений решения жилищной проблемы в России.

Однако указанные способы лишь частично решают проблему развития рынка недвижимости и масштабного решения проблемы повышения доступности жилья. Системное разрешение противоречия между ценой недвижимости и доходами ее приобретателей обеспечивается лишь на основе устойчивых связей рынка недвижимости с финансовым рынком, в котором рынок недвижимости находит источник ресурсов для своего развития. Механизмом, связывающим эти рынки, в частности, являются: система ипотечного кредитования, банковское кредитование строительства, развитие институтов коллективного инвестирования в недвижимость (паевые фонды и пр.).

Система ипотечного кредитования, связывая рынок недвижимости и финансовый рынок, позволяет разрешить противоречие между ценами на недвижимость и доходами ее приобретателя, мотивирует приобретателей недвижимости к эффективной трудовой деятельности, снимает ограничения на пути развития рынка недвижимости, связанные с ограниченностью текущих доходов населения.

Для разрешения основного противоречия рынка недвижимости необходимы его устойчивые связи с финансовым рынком.

5 Циклы и кризисы на рынке недвижимости

В общем виде цикл рынка недвижимости может быть описан следующим образом.

Под влиянием экономического роста и улучшающейся на этом фоне демографической ситуации повышается спрос со стороны конечных потребителей на рынке недвижимости. Это ведет к росту ставок арендной платы и цен на недвижимость, причем на начальном этапе в силу высокой капиталоемкости недвижимости ставки аренды растут более высокими темпами, чем цены. Рост арендной платы повышает инвестиционную привлекательность объектов недвижимости в качестве объектов инвестирования.

Повышение инвестиционной привлекательности недвижимости приводит к тому, что инвесторы, привлеченные высокой доходностью, начинают направлять капиталы из финансового сектора на рынки недвижимости для строительства новых объектов недвижимости для их дальнейшей продажи либо для сдачи в аренду. Рост инвестиций в недвижимость приводит постепенно к увеличению предложения, что ведет к стабилизации ставок арендной платы и стоимости недвижимости. Но объем недвижимости, предлагаемой на рынке, продолжает расти, так как в силу длительных сроков проектирования и строительства в строй вводятся объекты, заложенные в период максимальных ставок арендной платы и цен на недвижимость.

Увеличение объема предложения при стабилизации или даже снижении темпов экономического роста наталкивается на ограниченность спроса и не может быть в полном объеме освоено рынком по высоким ставкам.

Падение ставок аренды и стоимости недвижимости приводит к уменьшению привлекательности недвижимости для инвесторов, поскольку доходность рынка недвижимости падает. В результате сокращается поток капитала для строительства новых объектов недвижимости.

Однако на рынок недвижимости все еще продолжают поступать новые объекты, ставки и цены продолжают падать до тех пор, пока созданные уже объекты не найдут своих покупателей (арендаторов) и на рынке восстановится равновесие между спросом и предложением при низких уровнях ставок аренды, цен и рыночного оборота. Эта стабилизация становится основой для последующего оживления и подъема на рынке недвижимости при улучшении экономической ситуации в целом.

Рынок недвижимости, как и экономика в целом, развивается циклично, причём его циклы определяются периодическими колебаниями основных показателей деловой активности, вызванными нарушением равновесия спроса и предложения. Цикл состоит из четырех основных этапов (рис. 3):

- 1-2 спад (рецессия);
- 2-3 восстановление;
- 3-4 подъем (экспансия);
- 4-5 перенасыщение.

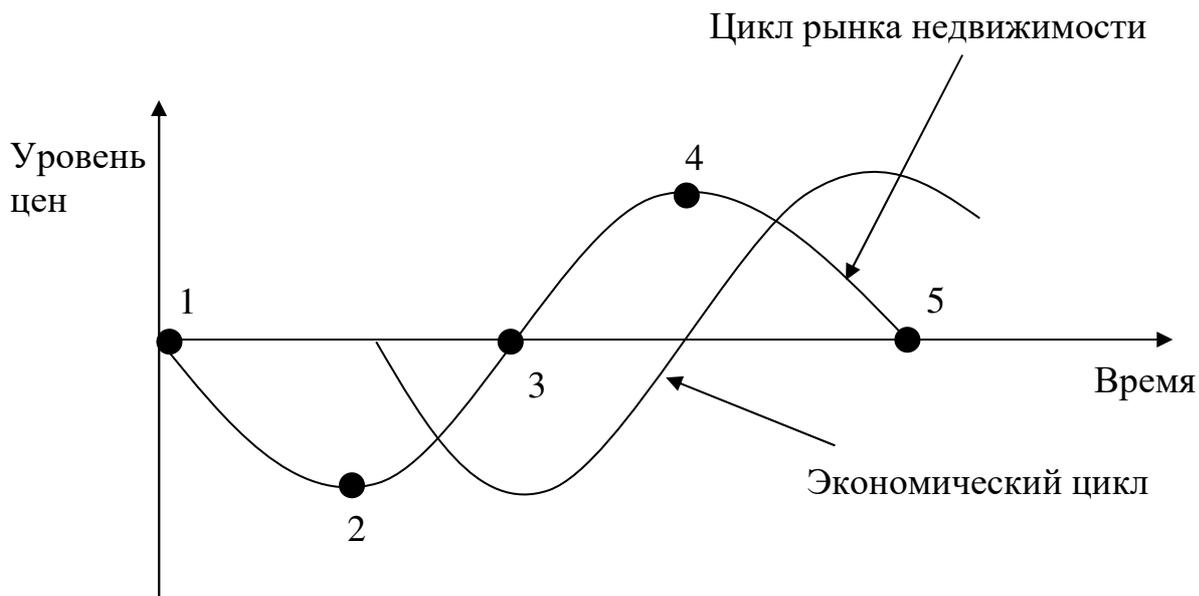


Рис. 3. Этапы делового цикла развития рынка недвижимости

Таким образом, в течение цикла на рынке недвижимости могут быть выделены фазы, представленные в табл. 2.

Таблица 2

Фазы цикла рынка недвижимости

Наименование этапа (фазы) делового цикла	Характеристика
Спад (рецессия) 1-2	Спад (рецессия) проявляется в снижении цен и арендных ставок, на которое влияет не только сократившийся спрос, но и рост доли невостребованной недвижимости, чей фонд пополняется завершающимися стройками. Продавцу недвижимости требуется приложить интенсивные усилия в области маркетинга. В период рецессии инвесторы замораживают новые проекты, и темпы строительства падают. Это рынок покупателя.
Восстановление (оживление) 2-3	Из-за снижения объемов нового строительства, обусловленного результатом фазы спада, начинает восстанавливаться спрос на рынке недвижимости. Рынок переходит в новую фазу – оживление. После того как излишки объектов недвижимости будут поглощены, цены и арендные ставки начнут расти. Вместе с возрастанием спроса и уменьшением предложения начинают выполняться прединвестиционные исследования по реализации новых инвестиционно-строительных проектов. Восстановление рынка недвижимости должно подкрепляться ростом экономики, который помогает поддерживать спрос на жилье и коммерческую недвижимость, хотя это происходит не всегда.

<p>Подъем (рост, экспансия) 3-4</p>	<p>Рыночный цикл входит в фазу подъема, когда уровень не востребова- ной недвижимости падает до минимума, а покупательский интерес, напротив, заметно увеличивается. Повышенный спрос влечет за собой увеличение числа сделок и объемов выданных ипотечных кредитов. В этот период инвесторы начинают активно вкладывать средства в строительство новых объектов, чтобы удовлетворить возросший спрос. В условиях дефицита объектов на рынке наблюдается рост цен на недвижимость и повышение арендных ставок. Это рынок продавца.</p>
<p>Избыток предложения (перенасыщение) 4-5</p>	<p>Во время этой фазы темпы роста цен, а затем и сами цены начинают умеренно снижаться, активность продаж замедляется, а процент невостребованных площадей начинает расти. Возникает излишек го- товой строительной продукции и производственных мощностей. Строительная деятельность постепенно сокращается.</p>

6 Методические основы анализа рынка недвижимости

Понятие «*анализ рынка недвижимости*» в наиболее общем значении представляет собой целенаправленное исследование рынка для выявления свойств рынка недвижимости, его количественных и качественных характеристик, внутренних и внешних взаимосвязей и взаимозависимостей, проводимое по рынку в целом или по его отдельным сегментам.

Анализ рынка проводится в разных целях, которые могут быть сведены в две основные группы.

1. Анализ рынка недвижимости как особой сферы рыночной экономики в национальных, региональных или локальных границах. Относящиеся к этой группе исследования могут быть нацелены на решение таких задач как:

- определение динамики и прогнозирование цен, спроса и предложения на рынке (в том числе в разрезе типов недвижимости, в территориальном аспекте);
- оценка доходности и рисков инвестирования в недвижимость в сравнении с иными вариантами инвестиций;
- оценка сравнительной эффективности инвестиций в различные типы недвижимости.

Результаты таких исследований, прежде всего, полезны профессиональным участникам рынка (инвесторам, девелоперам, консультантам, риелторам) для определения стратегии их поведения на рынке.

По результатам таких исследований могут быть приняты решения следующего характера:

- о переориентации в деятельности с одного сегмента рынка на другой (например, с рынка многоэтажного строительства на рынок малоэтажной застройки, с рынка жилой недвижимости на рынок коммерческой недвижимости);

- об усилении активности на какой-либо территории (например, приближение офисов к местам массовой застройки);
- увеличении или уменьшении веса недвижимости в инвестиционном портфеле;
- изменении структуры портфеля недвижимости (по географическому признаку и (или) по типам недвижимости и пр.).

2. Исследования рынка недвижимости и его внешней среды для принятия экономически обоснованного решения, относящегося к конкретному объекту недвижимости или проекту его развития. Целями таких исследований могут быть:

- принятие решения об инвестировании в объект недвижимости;
- принятие решения о репрофилировании, количественном и качественном изменении объекта недвижимости;
- формирование политики цен или арендной платы на продаваемые (сдаваемые в аренду) объекты недвижимости;
- принятие решений о продаже или приобретении объекта недвижимости и пр.

Выделенные направления внутренне связаны между собой, поскольку второе невозможно реализовать без исследования общих тенденций развития рынка недвижимости; оно базируется на первом и является его конкретизацией применительно к определенному объекту недвижимости. Вместе с тем исследования, принадлежащие ко второму направлению, должны содержать не только анализ рынка, но и оценку потенциала объекта, его позиционирование на рынке, анализ конкурирующих объектов или проектов.

Важно иметь в виду, что анализ рынка должен включать в себя два аспекта: **технический анализ рынка**, главным содержанием которого является анализ динамики рыночных показателей, прежде всего ценовых, и фундаментальный анализ, направленный на изучение факторов, определяющих динамику указанных показателей.

Важны оба этих аспекта, однако следует помнить, что технический анализ рынка в большей степени базируется на прошлых и наблюдаемых рыночных тенденциях, а потому не может учесть те изменения, которые происходят на рынке вследствие перемен в окружающей среде, экономике и пр.

Фундаментальный анализ дает более глубокие основания для прогнозирования развития рынка, поскольку базируется на выявлении внутренних причинно-следственных связей между процессами, происходящими в экономике, и тенденциями развития рынка недвижимости, что так или иначе, но все равно связано с тем же техническим анализом.

Технический и фундаментальный анализ рынка связаны органически друг с другом, один предполагает другой, а потому исследователь должен уметь использовать приемы и технику обоих подходов.

Развернутый анализ рынка включает в себя ряд этапов:

- сбор и систематизация информации о состоянии и динамике развития рынка;
- интерпретация полученной информации;
- прогнозирование будущих рыночных тенденций;
- рекомендации по принятию решений для участников рынка.

7 Сбор и систематизация рыночной информации

Достоверность результатов исследований рынка во многом определяется качеством и достоверностью исходной информации, которая может быть получена как в ходе разового изучения состояния и тенденций развития рынка, так и на основе мониторинга рынка.

Мониторинг рынка – длительное систематическое наблюдение за рынком по широкому кругу заранее заданных параметров.

Мониторинговые приемы изучения рынка имеют существенное преимущество, поскольку дают максимально подробную и актуальную картину функционирования рынка, однако требуют весьма серьезных финансовых затрат и организационных усилий.

Результатом изучения рыночной информации должно быть получение достаточной достоверной информации о состоянии и динамике развития рынка недвижимости в целом или по заданному сегменту.

Изучение рынка на этом этапе позволяет получить обобщенную информацию, непосредственно характеризующую состояние рынка:

- уровень и динамику цен на различные типы и объекты недвижимости;
- уровень и динамику арендной платы;
- количество, структуру и динамику сделок с недвижимым имуществом;
- срок экспозиции объектов на рынке;
- уровень затрат на строительство или реконструкцию объектов недвижимости;
- величину издержек по совершению сделок с недвижимостью;
- объем и структуру предложения на вторичном рынке;
- объем предложения на первичном рынке (количество строящихся объектов, их назначение и виды).

С учетом специфики рынка недвижимости получение такой информации представляет собой немалую сложность в связи с такими факторами, как:

- закрытость информации о сделках (особенно относительно цен);
- отсутствие единого источника информации;
- несоответствие реального содержания сделок их форме (продажа коммерческой недвижимости через передачу пакетов акций, жилой – через оформление договоров мены, дарения и пр.);

- несовершенство системы учета затрат на строительство (например, использование системы коэффициентов удорожания стоимости строительства для расчетов себестоимости и цен).

Вся информация о рынке недвижимости может быть подразделена на первичную и вторичную.

Первичная информация – прямые данные о сделках, ценах, издержках и доходности, получаемые непосредственно «у источника» – участников сделок, риелторов, застройщиков, органов государственной власти.

Вторичная информация – обработанная рыночная информация, представляемая средствами массовой информации, информационными агентствами, консалтинговыми фирмами.

Часто утверждается, что первичная информация более ценна, чем вторичная, поскольку не подвергнута намеренным или ненамеренным искажениям. С одной стороны, это так, однако правильнее было бы говорить о том, что каждый из видов информации имеет свои преимущества.

Первичная информация более точна, но часто разрозненна, представлена в разных форматах, подчас трудно сравнима друг с другом. Агрегированная вторичная информация не так точно отражает, например, отдельные сделки, объекты, но может быть более ценна при изучении общих тенденций развития рынка.

На основе собранной информации проводится ее обобщение, позволяющее выявить тенденции в развитии рынка.

Примером систематизации рыночной информации могут служить данные, представленные ниже, характеризующие состояние и динамику развития рынка жилой недвижимости Нижнего Новгорода и Нижегородской области.

Существенное значение при обработке полученной информации имеет соблюдение правила обобщения однородной информации, точное определение ее вида:

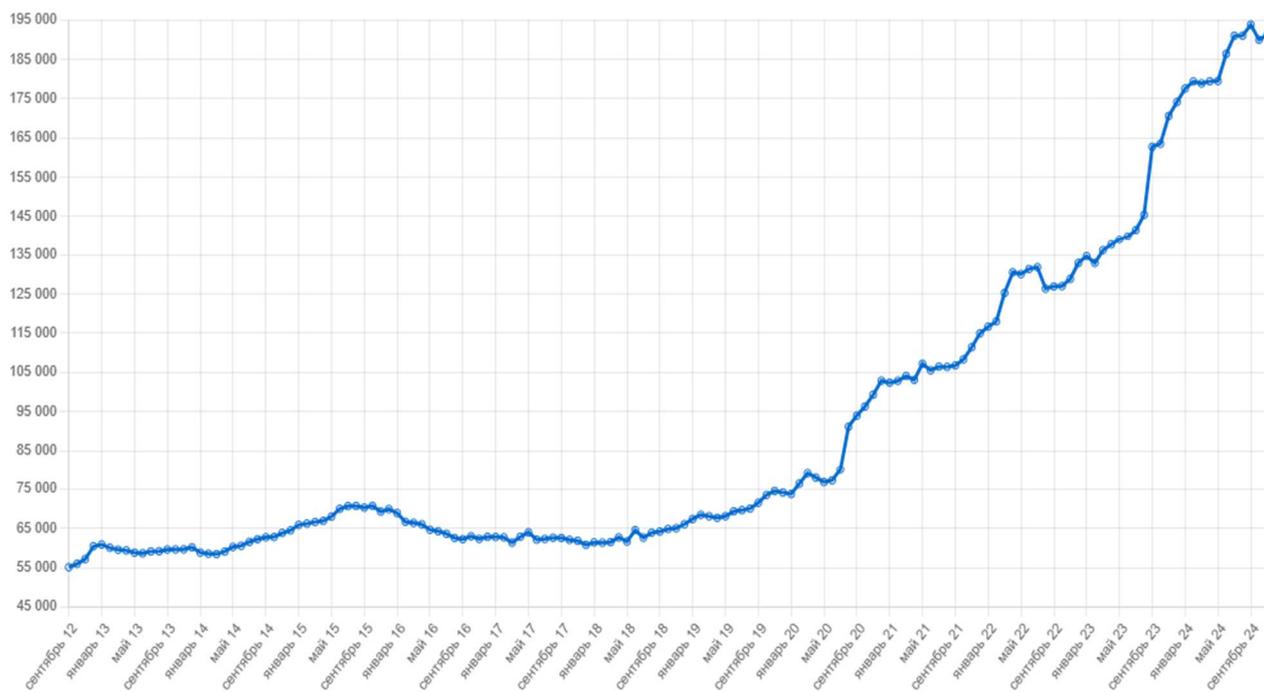


Рис. 4. Динамика средневзвешенной цены предложения квартир в новостройках Нижнего Новгорода (2012-2024 гг.) по данным www.domostroynn.ru, руб./м²

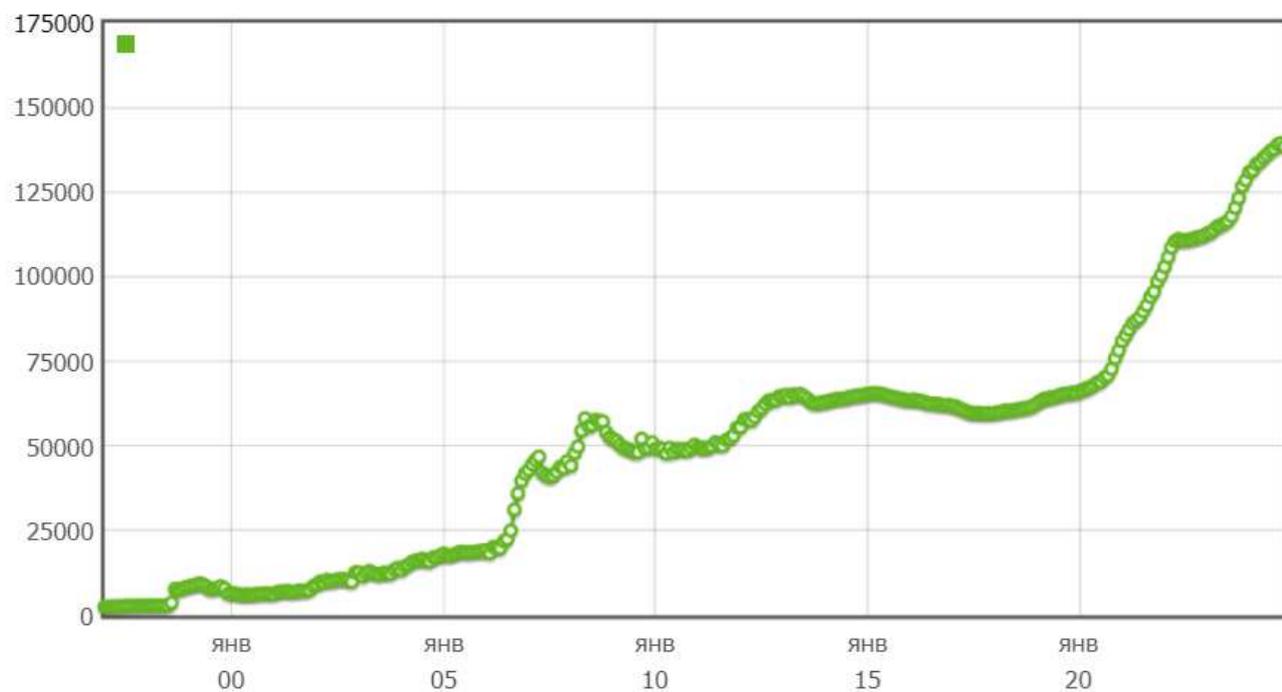


Рис. 5. Динамика средневзвешенной цены предложения по Нижнему Новгороду на рынке готового жилья (1997-2024 гг.) по данным www.giperenn.ru, руб./м²



Рис. 6. Количество зарегистрированных в Нижегородской области ДДУ (окт. 2023 г. – окт. 2024 г.) по данным www.domostroynn.ru

1) правильный выбор единицы сравнения – цена или арендная плата в расчете на метр квадратный общей или жилой площади для жилых зданий и на метр квадратный общей или полезной площади для коммерческих зданий и помещений существенно отличаются друг от друга;

2) последовательное соблюдение границ избранного сегмента и пределов действительности полученных результатов – данные об уровне цен по рынку квартир в многоквартирных зданиях в целом не могут автоматически использоваться для определения цены конкретной квартиры; результаты исследования цен в одном районе города нельзя непосредственно использовать как аргумент при принятии решения о покупке квартиры в другом районе;

3) точное определение вида показателя, который используется в ходе исследования (цена предложения и цена продажи существенно отличаются друг от друга), его структуры (цена с учетом комиссионных или без них, арендная плата с учетом налогов, коммунальных платежей или без них и пр.).

8 Алгоритм исследования рынка недвижимости

В настоящее время рынок недвижимости в России развивается достаточно быстро. Повышается инвестиционная активность в городском строительстве.

Реальную ценность представляют собой исследования рынка недвижимости, основанные на использовании новых форм управления в муниципальном секторе экономики. Однако анализ фактического материала имеет ценность тогда, когда в его основу положены научно-методические подходы, отражающие специфику исследуемого явления.

В этом отношении понимание исследования рынка недвижимости заключается в себе прежде всего целенаправленный анализ рынка для выявления тенденций его развития как в целом, так и по отдельным сегментам. Общая блок-схема исследования рынка недвижимости представлена на рис. 7.



Рис. 7. Блок-схема исследования рынка недвижимости

Этап 1 осуществляется путем выбора одного из вариантов целей:

1. Исследование в национальном и региональном аспектах в целом или по отдельным сегментам (долгосрочные цели). При этом решаются следующие задачи:

- а) определение динамики спроса и предложения на рынке, прогнозирование цен (в том числе по видам, типам недвижимости и формам производства);
- б) оценки рисков инвестирования в недвижимость и доходности в сравнении с различными вариантами инвестиций;
- в) оценка сравнительной эффективности инвестиций.

2. Принятие обоснованного решения, относящегося к конкретному объекту или проекту (краткосрочные цели), которое включает:

- а) принятие решений об инвестировании в объект недвижимости;
- б) формирование политики цен или арендной платы;

в) принятие решений о продаже/покупке недвижимости.

Эти две составляющие этапа взаимосвязаны. Вторую задачу применительно к определенному объекту недвижимости невозможно реализовать без исследования общих тенденций развития рынка недвижимости.

На **этапе 2** производится выбор одного из способов исследования рынка (в зависимости от цели, выбранной на этапе 1), который включает:

а) мониторинг рынка недвижимости (непрерывное длительное наблюдение за рынком с широким охватом отслеживаемых параметров);

б) разовое изучение состояния и тенденций развития рынка недвижимости. Сбор информации осуществляется по следующим параметрам:

- уровень цен на различные виды объектов недвижимости;
- уровень арендной платы;
- количество, структура и динамика сделок с недвижимым имуществом;
- срок экспозиции объектов на рынке недвижимости;
- уровень затрат на новое строительство, реконструкцию, модернизацию;
- величина издержек по совершению сделок с недвижимостью;
- количество строящихся объектов, их назначение и виды.

Под сегментацией (**этап 3**) понимается разделение рынка недвижимости на сегменты, различающиеся своими параметрами и группами потребителей. Рынок недвижимости крайне неоднороден, каждый сегмент на одно и то же воздействие «реагирует» по-разному. Анализируя рынок в целом, можно получить лишь общую ситуацию, однако при этом возрастает вероятность того, что важные детали и частные для отдельного сегмента тенденции в общей картине просто нивелируются, а это может повлечь за собой серьезные ошибки при дальнейшем планировании.

Для того чтобы детально разобраться во всех хитросплетениях участников рынка, определить степень их взаимного влияния, а также выяснить реакции на воздействия на рынок извне (со стороны внешней по отношению к рынку среды) необходимо прибегнуть не просто к анализу рынка «вообще», а к анализу отдельного сегмента или группы сегментов. Этап сегментации состоит из нескольких процессов: формирование критериев, выбор метода и осуществление сегментации рынка, интерпретация полученных сегментов, выбор целевых рыночных сегментов.

Необходимым условием сегментации является неоднородность ожидания покупателей и покупательских состояний. Для сегментации рынка недвижимости основными критериями являются:

- географические признаки;
- физические характеристики;
- функциональное назначение;
- демографические признаки;
- социально-экономический критерий;
- комплекс признаков (общие объективные критерии).

Сегмент рынка – это большая, идентифицированная по каким-либо признакам группа участников внутри рынка, имеющая некую общую характери-

стику, например, люди, желающие улучшить в ближайшее время свои жилищные условия путем приобретения квартиры в собственность в панельном доме. В этом случае при разработке маркетинговой политики компании, работающей в сфере панельного жилья, было бы нецелесообразным разрабатывать пакет предложений для каждого отдельного покупателя квартиры в зависимости от его потребностей, покупательной способности, региона проживания, привычек и приоритетов.

В данном случае предпочтительнее выделить несколько общих сегментов потребительского рынка, концентрируя на них свои маркетинговые усилия. Здесь крайне важно правильно выбрать эти сегменты и проанализировать их характеристики. Иначе маркетинговые усилия окажутся расплывлены по всему рынку недвижимости и не принесут ожидаемого эффекта или какой-нибудь сегмент будет «упущен», а вместе с ним будет упущена и прибыль.

Ниша – более узкая группа покупателей, потребности которых удовлетворяются конкурентами компании в недостаточной степени. Для того чтобы выделить нишу, достаточно разделить сегмент на более мелкие составляющие и определить группу покупателей, которых объединяет желание получить особое сочетание благ. Например, сегмент людей, желающих улучшить в ближайшее время свои жилищные условия путем приобретения квартиры в собственность в панельном доме, может включать и тех, кто хочет купить квартиру в районах массовой застройки, и тех, кто предпочел бы обжитой район.

Поскольку рыночные сегменты достаточно обширны, их легко идентифицируют и конкурирующие компании. В свою очередь ниши значительно меньше рыночных сегментов, а значит, интенсивность конкуренции на них ниже. Компании, обслуживающие ниши, обычно прекрасно информированы о запросах покупателей и стремятся полнее удовлетворить их, зная, что за это понимание потребители охотнее будут платить деньги.

В отдельных случаях на последних уровнях сегментирования рынка каждый покупатель рассматривается как отдельный сегмент. Подобная ситуация особенно характерна для рынка элитного жилья. Понять, чем руководствуется конкретный человек при выборе квартиры стоимостью более полумиллиона долларов, так же важно фирме, работающей с элитным жильем, как и определение потребностей в сегменте панельного домостроения.

Позиционирование (**этап 4**) осуществляется для отнесения какого-либо объекта недвижимости к определенному сегменту рынка, а также определения конкурентоспособности объекта в рамках сегмента (обозначенного на этапе 3). Факторами позиционирования могут быть:

- физический и моральный износ отдельного объекта недвижимости;
- «имидж» объекта недвижимости;
- качество и имидж места расположения объекта;
- соотношение цена-качество объекта недвижимости;
- предлагаемая клиентам услуга от фирмы, работающей на рынке недвижимости;

- соотношение вышеперечисленных факторов.

Определение емкости рынка (**этап 5**) представляет собой установление возможного количества того или иного вида объектов недвижимости, которое может быть потреблено на рынке в течение определенного времени, при данном уровне и соотношении цен. В каждый данный момент времени рынок недвижимости имеет количественную и качественную определенность.

Порядок определения емкости рынка недвижимости представлен на рис. 8.

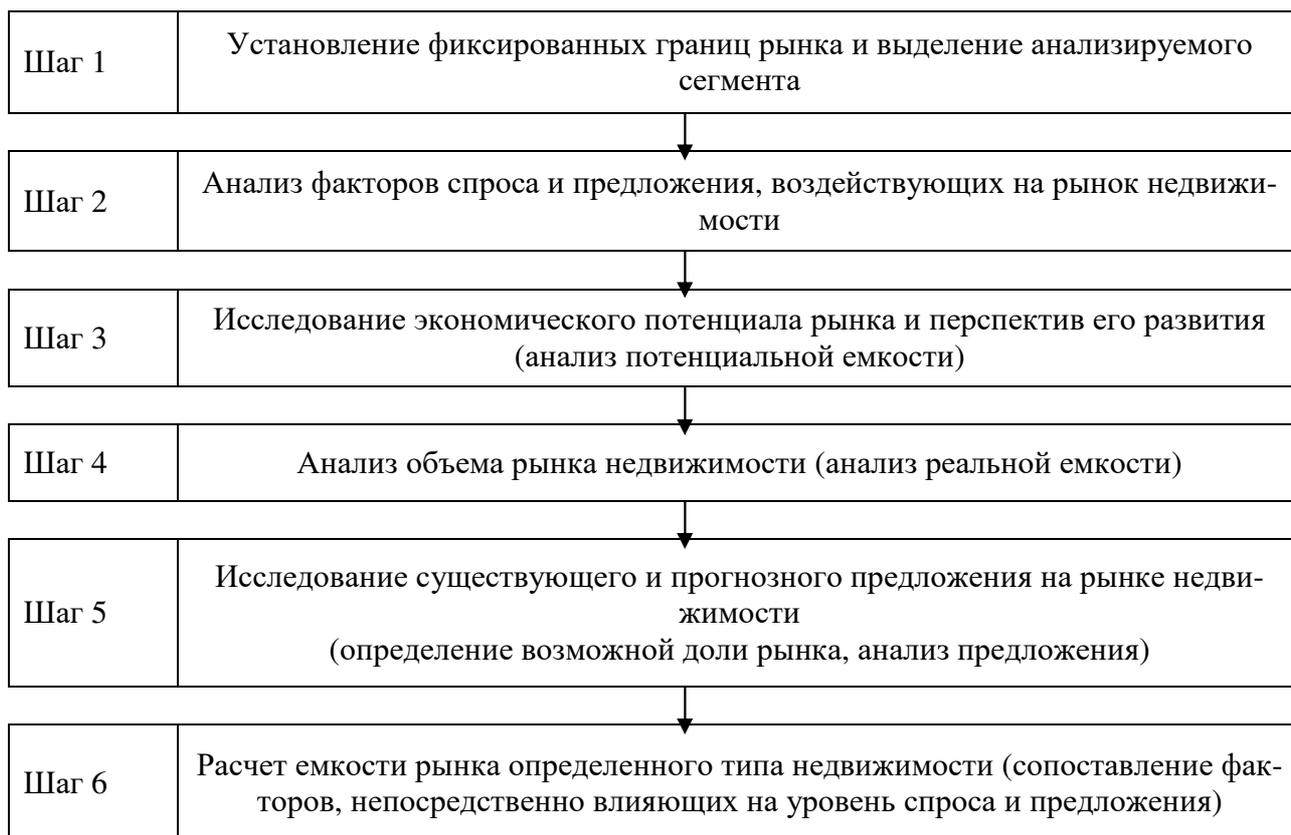


Рис. 8. Блок-схема пошагового определения емкости рынка недвижимости

Различают два уровня емкости рынка: потенциальный и реальный. Расчет емкости рынка недвижимости носит пространственно-временную определенность.

Основными источниками информации о будущих характеристиках рынка недвижимости являются:

- обращение к опыту предыдущих временных периодов и интуиция (анкетирование);
- экстраполяция тенденций, процессов, закономерности развития которых в прошлом и настоящем достаточно известны (экстраполирование);
- моделирование исследуемого процесса, отражающее ожидаемые тенденции его развития (аналитическое моделирование).

Шаг 1: установление фиксированных границ рынка и выделение анализируемого сегмента. Выполняется аналогично этапу 3.

Шаг 2: анализ факторов спроса и предложения, воздействующих на рынок недвижимости. Выполняется анализ факторов, воздействующих на рынок недвижимости, с помощью построения кривой Паррето, которая называется «рыбья кость». В общем виде факторное пространство может быть представлено следующим образом (рис. 9).

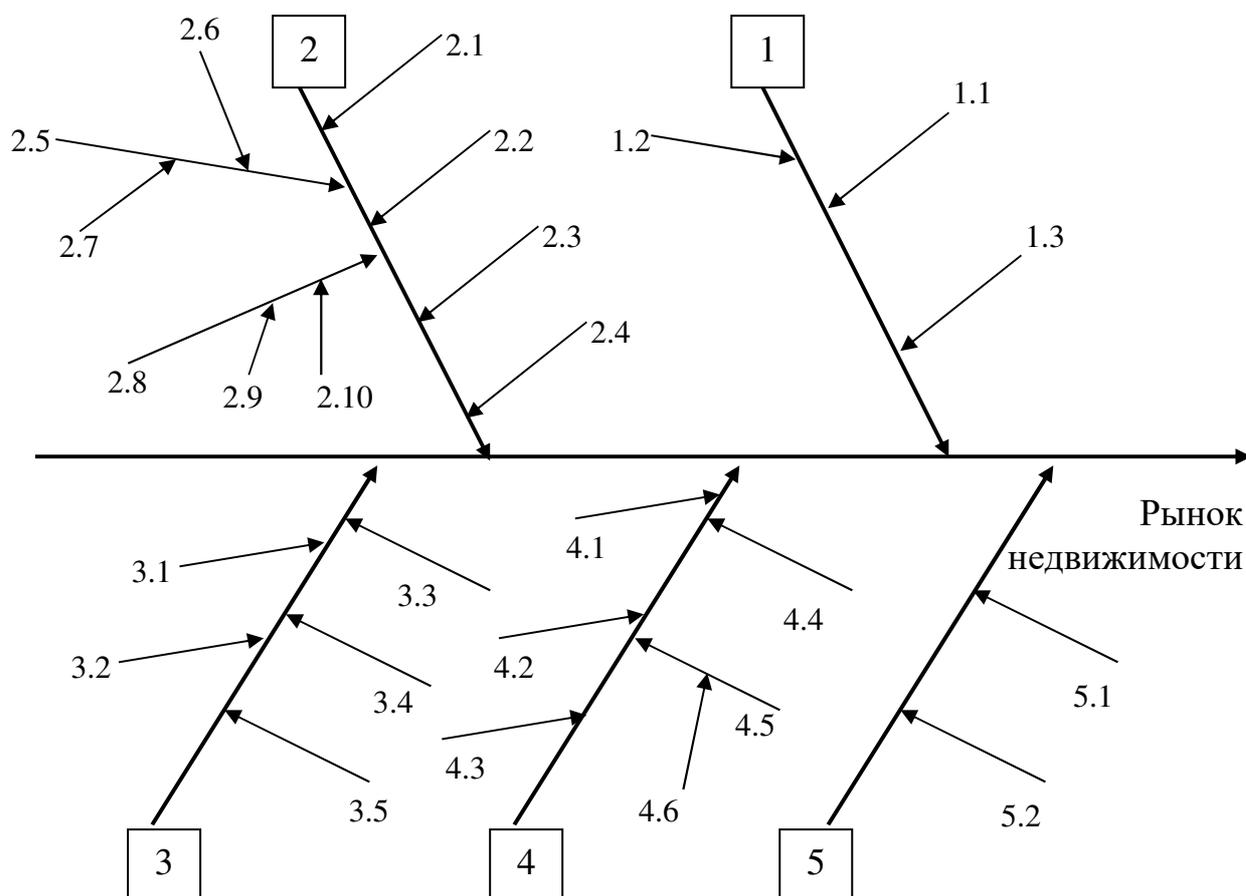


Рис. 9. Причинно-следственные связи между факторами, воздействующими на рынок недвижимости:

1 – факторы государственного регулирования рынка недвижимости:

1.1 – нормативные акты, регулирующие сделки купли-продажи недвижимости; 1.2 – налоговое законодательство, регулирующее сделки с недвижимостью; 1.3 – отдельные нормативные акты, ограничивающие сделки с недвижимостью на региональном уровне.

2 – общеэкономическая ситуация:

2.1 – производство национального дохода; 2.2 – объем промышленного производства; 2.3 – занятость трудоспособного населения; 2.4 – ставка доходности финансовых активов; 2.5 – платежный баланс страны; 2.6 – состояние

торгового баланса; 2.7 – притоки капитала; 2.8 – оттоки капитала; 2.9 – рост доходов населения; 2.10 – индекс потребительских цен.

3 – экономическая ситуация и инвестиционная активность на уровне региона:

3.1 – экономическое развитие региона; 3.2 – диверсификация занятости работоспособного населения; 3.3 – экономические перспективы развития региона; 3.4 – притоки капитала в регион; 3.5 – оттоки капитала из региона.

4 – социальное положение в регионе:

4.1 – возможность забастовок и межэтнических столкновений; 4.2 – отношение к частному капиталу; 4.3 – отношение к иностранному капиталу; 4.4 – устойчивость политики администрации региона; 4.5 – уровень безработицы в регионе; 4.6 – популярность проводимой администрацией региона политики.

5 – природные условия в регионе:

5.1 – экологическое положение в регионе; 5.2 – наличие развитой инфраструктуры.

Шаг 3: исследование экономического потенциала рынка и перспектив его развития. Определяется возможное количественное значение объектов недвижимости на рынке как товара. При анализе следует учитывать следующие факторы:

- степень совпадения и отличия местных условий и общеэкономических ситуаций;
- информация о сделках с недвижимостью и начале нового строительства;
- данные о производстве тепло- и электроэнергии;
- диверсификация в сфере занятости и доходов населения региона, перспективы изменения отмеченных показателей;
- усиление (ослабление) спроса на конкретные типы недвижимости;
- циклические колебания деловой активности (определение состояния региона).

Шаг 4: анализ объема рынка недвижимости. Определяется количество объектов, которые потребители (покупатели, арендаторы), не только желают, но и могут приобрести на рынке недвижимости за определенный период. При этом учитываются такие показатели, как:

- изменение занятости и доходов населения;
- динамика образования и распада семей;
- возможности и финансовые условия получения кредитов на приобретение жилья;
- уровень цен на жилье;
- величина расходов на содержание жилья;
- ожидания населения по изменению цен, налогов, уровня инфляции и пр.

Шаг 5: исследование существующего и прогнозируемого предложения на рынке недвижимости (определение возможной доли рынка недвижимости). Определяется количество объектов, которые могут быть выставлены на рынок

для продажи или аренды за определенный период. Изучаются следующие факторы:

- доступность земельных участков под застройку (что, в свою очередь, определяется физическими возможностями – наличие незастроенных земельных участков, устраивающих застройщиков; административными обстоятельствами – сложность и длительность процедуры получения разрешения на застройку и экономическими показателями – форма собственности и цена земли);
- цены на подрядные работы;
- эффективность применяемых строительных технологий;
- уровень конкуренции на рынке недвижимости;
- доступность источников финансирования (по объемам, механизмам привлечения финансов);
- ожидания застройщиков относительно спроса, предложения и конкуренции на рынке;
- предложения по новым объектам недвижимости в определенном сегменте рынка региона, норма свободных объектов недвижимости на данном рынке;
- уровень занятости и платежеспособности населения региона и перспективы изменения данных показателей;
- сведения по сопоставимым продажам;
- уровень изменения экологической ситуации, инфраструктуры;
- ожидания населения относительно уровня своих доходов, занятости и пр.;
- тенденции и перспективы развития рынка недвижимости.

Шаг 6: расчет емкости рынка определенного типа недвижимости (сопоставление факторов, непосредственно влияющих на уровень спроса и предложения).

Для жилой недвижимости емкость рынка определенного типа недвижимости (сдаваемой в аренду недвижимости) рассчитывается по формуле:

$$\text{Емкость рынка} = \frac{\text{Количество единиц, сданных в аренду за определенный период}}{\text{Общее количество единиц недвижимости для сдачи в аренду}} \times 100\%$$

По другим типам недвижимости и формам собственности осуществляется аналогичный расчет.

Результатом исследования рынка недвижимости является SWOT-анализ конкретного типа недвижимости (**этап 6**).

Методология SWOT (сила – strength, слабость – weakness, возможности – opportunities, опасности – threats) предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также опасностей и возможностей конкретного типа недвижимости. После этого устанавливаются цепочки связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формирования стратегии на рынке недвижимости.

Основными характеристиками, по которым можно составить список сильных и слабых сторон, опасностей и возможностей конкретного типа недвижимости, являются:

- месторасположение (географическое положение);
- условия окружающей среды;
- доступность удобств (различных видов транспорта, подъездных дорог, выездов и пр.);
- предложение необходимых дополнительных услуг (магазины, школы, спортивные залы и пр.);
- репутация (имидж) места (отсутствие экологически вредных мест, свалок и т.д.).

Затем составляется матрица SWOT, на основе которой устанавливаются связи между сильными и слабыми сторонами, опасностями и возможностями недвижимости для обоснования и выбора соответствующих рыночных стратегий.

Таким образом, исследование рынка недвижимости состоит из 6-ти взаимосвязанных и взаимодополняющих этапов, каждый из которых может быть осуществлен независимо от других.

9 Сделки и трансакционные издержки на рынке недвижимости

Любой рынок, в самом общем его определении, представляет собой совокупность сделок, в данном случае сделок с объектами недвижимости.

Сделка – это действия физических и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение их прав и обязанностей.

Сделки с недвижимостью – действия физических и юридических лиц, направленные на приобретение, отчуждение, изменение или прекращение их прав на недвижимое имущество.

Цель любой операции с недвижимым имуществом (сделки) – приобретение права собственности или права пользования имуществом.

Сделка может быть действительной или ничтожной.

Действительность сделки определяется совокупностью следующих условий:

- законность содержания;
- правоспособность и дееспособность физических и юридических лиц, совершающих сделку;
- соответствие воле и волеизъявлению участников сделки; соблюдение формы сделки.

Если хотя бы одно из перечисленных условий не будет соблюдено, то сделка недействительна.

Сделка считается **ничтожной**, если она совершена с целью, заведомо не соответствующей основам правопорядка или нравственности; волеизъявление не соответствует подлинной воле; нарушены форма сделки и требования о ее

государственной регистрации; сторона сделки недееспособна, т. е. неспособна понимать значение своих действий; сделка юридического лица выходит за пределы его правоспособности.

В зависимости от вида сделки между ее участниками по-разному распределяются выгоды и ответственность, связанные с обладанием правами на недвижимое имущество, у них возникают разные возможности по его использованию и распоряжению. С учетом современных трактовок содержания права собственности появляется возможность для множества конкретных разновидностей сделок.

Рассмотрим основные характеристики сделок с недвижимым имуществом на примере наиболее распространенной сделки – договора *купли-продажи* недвижимого имущества.

Важнейшая особенность сделок с недвижимостью с юридической точки зрения состоит в том, что в соответствии со ст. 131 и 164 ГК РФ сделки с землей и другим недвижимым имуществом, а также возникновение, переход и прекращение прав на недвижимость подлежат государственной регистрации в системе Росреестра.

Процесс регистрации договоров купли-продажи недвижимого имущества и перехода права собственности в соответствии со ст. 13 Закона о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним включает в себя ряд последовательных действий:

- прием заявления и документов, необходимых для государственной регистрации права;
- правовая экспертиза документов в целях проверки законности сделки;
- установление отсутствия противоречий между заявляемыми правами и уже зарегистрированными правами на данный объект недвижимости;
- внесение соответствующих записей в ЕГРН;
- выдача удостоверений о произведенной государственной регистрации права собственности.

Существенными условиями договора купли-продажи недвижимости являются следующие.

1. Предмет договора. В соответствии со ст. 554 ГК РФ в договоре продажи недвижимости должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить недвижимое имущество, подлежащее передаче покупателю по договору, в том числе данные, определяющие расположение недвижимости на соответствующем земельном участке или в составе другого недвижимого имущества. При отсутствии этих данных договор купли-продажи недвижимости не считается заключенным. При этом в соответствии со ст. 37 ЗК РФ объектом купли-продажи могут быть только земельные участки, прошедшие государственный кадастровый учет.

2. Цена объекта. В соответствии с п. 1 ст. 555 ГК РФ договор продажи недвижимости должен предусматривать цену этого имущества, в противном слу-

чае он также считается незаключенным. Согласно п. 3 ст. 555 ГК РФ цена недвижимости может быть установлена за единицу площади объекта недвижимости, что предполагает возможность вычисления цены. При наличии нескольких объектов недвижимости, продаваемых по единому договору, цена должна быть установлена на каждый объект недвижимости и в эту цену, если иное не предусмотрено договором между сторонами, включается стоимость земельного участка, на котором расположены объекты недвижимости.

3. Обременения объекта недвижимости. В соответствии со ст. 37 ЗК РФ продавец должен предоставить достоверные сведения об обременениях земельного участка и ограничениях его использования. Как правило, подобного рода ограничения определяются на стадии кадастрового учета объекта и соответствующие документы позволяют установить, какие части участка, например, относятся к границам водоохранных зон, какие части объекта недвижимости не могут быть застроены и пр.

Обременения объектов недвижимости могут вытекать из договоров залога (ипотеки), заключенных продавцом в отношении объекта недвижимости в обеспечение исполнения своих обязательств или обязательств третьих лиц; обременения жилых помещений могут быть связаны с правом пользования жилыми помещениями, которые имеют члены семьи собственника. В соответствии с п. 1 ст. 558 ГК РФ при продаже такого жилого помещения должны быть перечислены лица, сохраняющие право пользования соответствующим помещением с указанием прав этих лиц на пользование продаваемым жилым помещением. В противном случае договор продажи недвижимости считается незаключенным.

Во исполнение заключенного договора купли-продажи недвижимого имущества продавец должен передать недвижимость покупателю.

При этом в соответствии с п. 1 ст. 556 ГК РФ передача недвижимости продавцом и принятие ее покупателем осуществляется по подписываемому сторонами передаточному акту или иному документу о передаче.

Момент исполнения продавцом своей обязанности (подписание передаточного акта) определяется сторонами самостоятельно: в момент заключения договора купли-продажи, через определенный отрезок времени, до момента заключения договора купли-продажи.

Но собственником недвижимости на основании п. 2, ст. 223 ГК РФ покупатель является только с момента государственной регистрации перехода права собственности по договору.

Обязанностью покупателя является оплата продаваемой недвижимости по цене, оговоренной в договоре, и в соответствии с иными (в частности, сроки, порядок оплаты) условиями договора о купле-продаже недвижимости.

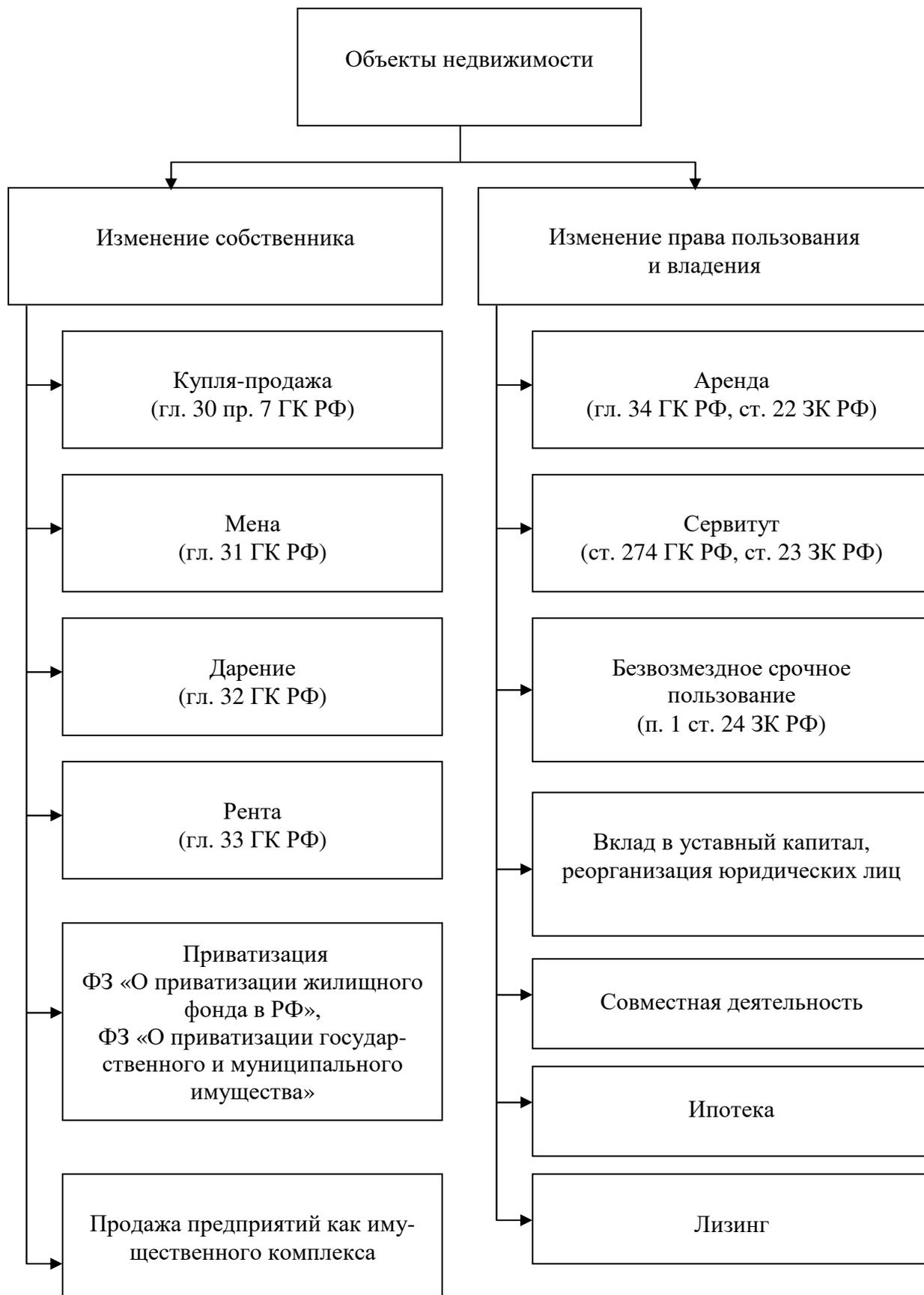


Рис. 10. Виды сделок с объектами недвижимости

В зависимости от конкретных условий, оговоренных сторонами и описанной в тексте договора, оплата может быть произведена посредством:

- предварительной (до передачи недвижимости в собственность по заключенному договору) оплаты, что предусмотрено ст. 487 ГК РФ;
- оплаты продаваемой недвижимости в течение определенного времени после ее передачи в собственность покупателю (оплата недвижимости, проданной в кредит) (ст. 488 ГК РФ);
- оплаты недвижимости, проданной в кредит с рассрочкой платежа (в соответствии со ст. 489 ГК РФ). При этом в соответствии с п. 1 ст. 489 ГК РФ должны быть оговорены порядок, сроки и размеры платежей.

В случае нарушения покупателем сроков оплаты продаваемой недвижимости у продавца возникает право в соответствии с п. 3 ст. 486 ГК РФ потребовать оплаты проданной недвижимости, а также уплаты процентов в соответствии со ст. 395 ГК РФ за период наступившей просрочки платежа.

В случае передачи недвижимости ненадлежащего качества в соответствии со ст. 557 ГК РФ и в случае передачи продавцом покупателю недвижимости, не соответствующей условиям договора о качестве, должны применяться правила ст. 475 ГК РФ, за исключением положений о праве покупателя потребовать замены товара ненадлежащего качества на товар, соответствующий договору.

Таким образом, покупатель может по своему выбору потребовать:

- соразмерного уменьшения покупной цены переданного недвижимого имущества;
- безвозмездного устранения недостатков недвижимости в разумный срок;
- возмещения своих расходов на устранение недостатков проданной недвижимости.

В случае выявления существенных недостатков недвижимости покупатель на основании п. 2 ст. 475 ГК РФ также вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за недвижимость ненадлежащего качества суммы.

Как видно даже из краткого изложения содержания, процедуры и условий совершения сделки-купли продажи недвижимости, это весьма регламентированный законодательством процесс. При этом выше изложена лишь юридическая составляющая сделки, однако, если рассматривать весь процесс ее проведения – от постановки недвижимости на кадастровый учет до ее завершения – получения объекта недвижимости по акту передачи, она представляет собой еще более длительный и сложный процесс, который весь органически связан с понятием «транзакционные издержки».

Это понятие было предложено одним из основоположников экономической теории прав собственности Р. Коузом как явление, противостоящее трансформационным (производственным) издержкам, которые традиционно находились в центре внимания экономической теории. Выделение транзакционных

издержек имеет большое значение, как в теоретическом, так и в практическом смысле.

В теоретическом плане понятие трансакционных издержек позволяет обобщить всю совокупность факторов, влияющих на проведение сделок, выявить их общие черты, оценить степень их влияния на прохождение сделки.

С практической точки зрения изучение трансакционных издержек дает возможность определить пути их снижения, а значит, пути повышения эффективности рыночного механизма.

Величина трансакционных издержек в значительной мере зависит от таких факторов, как полнота и достоверность рыночной информации (прежде всего, информации об уровне действительных цен на рынке), наличия достаточного числа контрагентов для совершения сделок, степени стандартизации условий сделок, возможности использования стандартных контрактов, количества возможных вариантов расчетов и т.д.

Конкретизируя состав трансакционных издержек, приведем их минимальный перечень применительно к сделке купли-продажи жилой недвижимости (квартиры):

- поиск подходящего объекта сделки, анализ ценовой ситуации;
- получение информации о правовом статусе объекта, его физических характеристиках, правообладателе;
- проверка полученной информации;
- проведение оценки технического состояния и стоимости объекта;
- проведение предварительных переговоров об условиях сделки (цена, порядок расчетов, порядок передачи объекта);
- проверка юридической чистоты объекта (сведения о предыдущих собственниках и сделках);
- получение технических документов (технический паспорт);
- заключение договора (и, возможно, его нотариальное удостоверение);
- осуществление государственной регистрации сделки;
- проведение расчетов;
- оплата консультаций, выплата комиссионных брокерской фирме;
- прием-передача объекта.

Мена (гл. 31 ГК РФ) – сделка, в которой каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороне один объект в обмен на другой. К договору мены применяются правила купли-продажи, следовательно, существенные условия – аналогично. Субъектами сделки могут быть и граждане, и юридические лица.

Если при совершении сделки оказывается, что в соответствии с договором мены объекты обмена признаются неравноценными, то сторона, цена объекта которой ниже, должна оплатить разницу в ценах.

Если сроки передачи объектов недвижимости не совпадают, то применяются правила о встречном исполнении обязательств.

Право собственности в этой сделке переходит к сторонам одновременно после исполнения обеими сторонами обязательств передать объекты недвижимости.

Обмен осуществляется:

- между нанимателями – пользователями помещений с получением соответствующих документов (обеспечивается обмен права пользования на равноценное право пользования);
- между нанимателем помещения (имеющим только право пользования) и собственником (обеспечивается обмен права пользования на право собственности).

Дарение (гл. 32 ГК РФ) – сделка, в которой даритель безвозмездно передает или обязуется передать одаряемому:

- объект недвижимости в собственность;
- имущественное право (требование) к себе или к третьему лицу либо освобождает или обязуется освободить одаряемого от имущественных обязанностей.

Существенными условиями договора является его предмет – его безвозмездное, ничем не обусловленное обещание передать что-либо, идентификация одаряемого, простая письменная форма с последующей государственной регистрацией в случае недвижимости.

Субъектами сделки могут быть либо граждане, либо юридические лица.

Для сделки дарения имеются ограничения:

- если объект недвижимости находится в общей совместной собственности, то дарение возможно только с согласия всех его участников;
- для юридических лиц, если объект недвижимости принадлежит на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, дарение возможно только с согласия собственника объекта недвижимости.

В сделке дарения одаряемый вправе в любое время до передачи ему объекта недвижимости отказаться от него.

Наследование (гл. 61-65 ГК РФ) обеспечивает переход права собственности на имущество после смерти субъекта к его наследнику по завещанию или при отсутствии завещания – по закону.

Рента (гл. 33 ГК РФ) – сделка, в которой получатель ренты – собственник объекта недвижимости передает объект в собственность плательщику ренты, который, в свою очередь, обязуется в обмен на полученный объект периодически выплачивать получателю ренты определенную денежную сумму либо предоставлять средства на его содержание в иной форме, по сути своей является реальным, возмездным, односторонним.

Существенными при заключении договора становятся гарантии законности и обеспечение прав получателя ренты. При этом получатель ренты лишается права собственности на объект недвижимости и приобретает право его залога.

Договор совершается в письменной форме, удостоверяется нотариально и подлежит государственной регистрации. Рента обременяет земельный участок,

предприятие, здание, сооружение или другое недвижимое имущество, переданное под ее выплату. В случае отчуждения такого имущества плательщиком ренты его обязательства по договору ренты переходят на приобретателя имущества.

Лицо, передавшее обремененное рентой недвижимое имущество в собственность другого лица, несет субсидиарную с ним ответственность по требованиям получателя ренты, возникшим в связи с нарушением договора ренты.

Рента имеет несколько подвидов:

- постоянная рента;
- пожизненная рента;
- пожизненное содержание с иждивением.

Постоянная рента выплачивается бессрочно в денежной форме или путем предоставления вещей, выполнения работ (оказания услуг), соответствующих по стоимости денежной сумме ренты, по окончании квартала (если иное не установлено договором). Постоянная рента на объект недвижимости может быть выкуплена как по желанию плательщика ренты, так и по требованию получателя ренты. Денежная сумма не может быть менее величины прожиточного минимума на душу населения в соответствующем субъекте РФ по месту нахождения имущества, являющегося предметом договора постоянной ренты.

Пожизненная рента выплачивается в течение жизни получателя ренты и составляет не менее величины прожиточного минимума на душу населения в соответствующем субъекте РФ по месту нахождения имущества, являющегося предметом договора пожизненной ренты, а при отсутствии в соответствующем субъекте РФ указанной величины – не менее установленной в соответствии с законом величины прожиточного минимума на душу населения в целом по Российской Федерации.

Эта рента выплачивается обычно ежемесячно (если иное не установлено договором).

Пожизненное содержание с иждивением закрепляется договором, в котором определяется стоимость всего объема содержания с иждивением (в случае отчуждения имущества бесплатно не может быть менее двух установленных в соответствии с законом величин прожиточного минимума на душу населения в соответствующем субъекте РФ по месту нахождения имущества, являющегося предметом договора пожизненного содержания с иждивением, а при отсутствии в соответствующем субъекте РФ указанной величины – не менее двух установленных в соответствии с законом величин прожиточного минимума на душу населения в целом по Российской Федерации). При этом содержание может быть заменено на периодические платежи в деньгах.

Аренда (параграф 4.5 гл. 34 ГК РФ) – сделка, при которой арендодатель (собственник объекта или лицо, уполномоченное на это законом или собственником) обязуется предоставить арендатору объект недвижимости за арендную плату во временное владение и пользование или только во временное пользование данный объект недвижимости. Письменная форма договора аренды и его регистрация обязательны.

В случае если объект недвижимости передается в собственность другому лицу (т.е. собственник его продает или обменяет, или подарит, или заключит рентный договор), то арендный договор сохраняет свою силу с новым собственником и не расторгается (если этого не желает арендатор).

При заключении договора аренды по этой сделке арендодатель вправе требовать:

- своевременной уплаты арендной платы;
- расторжения договора аренды, если арендатор пользуется объектом не в соответствии с его назначением или условиями договора.

Арендодатель обязан:

- предоставить сданный в аренду объект недвижимости своевременно и в состоянии, соответствующем его назначению и условиям договора аренды;
- отвечать за недостатки сданного в аренду объекта, препятствующие его использованию.

Арендатор имеет право:

- истребовать сданный в аренду объект недвижимости;
- при обнаружении недостатков в арендуемом объекте требовать их устранения, либо уменьшения арендной платы, либо возмещения расходов на их устранение, либо расторжения договора аренды;
- требовать уменьшения арендной платы или расторжения договора при появлении не оговоренных прав третьих лиц на арендуемый объект;
- с согласия арендодателя сдать объект недвижимости в субаренду, передать арендные права другому лицу, отдать арендные права в залог или внести в уставный капитал хозяйственных обществ и товариществ;
- иметь преимущество при заключении аренды на новый срок.

Арендатор обязан:

- своевременно вносить арендную плату;
- пользоваться арендуемым объектом недвижимости в соответствии с его назначением и условиями договора.

Право на часть земельного участка, которая занята недвижимостью и необходима для ее использования, передается одновременно с передачей арендных прав на недвижимость.

Возможен выкуп недвижимости по договору аренды на условиях и в соответствии с положениями ст. 624 ГК РФ.

Наем жилого помещения (гл. 35 ГК РФ) – операция, в которой одна сторона – собственник жилого помещения или управомоченное им лицо (наймода-тель) – обязуется предоставить другой стороне (нанимателю) жилое помещение за плату во владение и пользование для проживания в нем.

Юридическим лицам жилое помещение может быть предоставлено во владение и (или) пользование на основе договора аренды или иного договора.

Юридическое лицо может использовать жилое помещение только для проживания граждан.

В социальный наем предоставляются изолированные жилые помещения нормируемого размера из государственных и муниципальных фондов для бессрочного проживания при условии оплаты части коммунальных услуг. В коммерческий наем предоставляются жилые помещения из государственных и муниципальных фондов без нормирования размера за договорную коммерческую плату на срок до пяти лет.

Доверительное управление имуществом (гл. 53 ГК РФ) – по договору доверительного управления имуществом одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а другая сторона обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах учредителя управления или указанного им лица (выгодоприобретателя) (ст. 1012 ГК РФ).

Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности на него к доверительному управляющему.

Осуществляя доверительное управление имуществом, доверительный управляющий вправе совершать в отношении этого имущества в соответствии с договором доверительного управления любые юридические и фактические действия в интересах выгодоприобретателя.

Сделки с переданным в доверительное управление имуществом доверительный управляющий совершает от своего имени, указывая при этом, что он действует в качестве такого управляющего.

Объектами доверительного управления могут быть предприятия и другие имущественные комплексы, отдельные объекты, относящиеся к недвижимому имуществу, ценные бумаги, права, удостоверенные бездокументарными ценными бумагами, исключительные права и другое имущество.

В договоре доверительного управления имуществом существенными условиями являются:

- состав имущества, передаваемого в доверительное управление;
- наименование юридического лица или имя гражданина, в интересах которых осуществляется управление имуществом (учредителя управления или выгодоприобретателя);
- размер и форма вознаграждения управляющему, если выплата вознаграждения предусмотрена договором;
- срок действия договора.

Договор доверительного управления имуществом заключается на срок, не превышающий пяти лет. В некоторых случаях законом могут быть установлены иные предельные сроки.

При отсутствии заявления одной из сторон о прекращении договора по окончании срока его действия он считается продленным на тот же срок и на тех же условиях, какие были предусмотрены договором.

Договор доверительного управления имуществом должен быть заключен в письменной форме, а доверительного управления недвижимым имуществом –

заключен в письменной форме с последующей государственной регистрацией. Передача недвижимого имущества в доверительное управление подлежит государственной регистрации в том же порядке, что и переход права собственности на это имущество.

Несоблюдение формы договора доверительного управления имуществом или требования о регистрации передачи недвижимого имущества в доверительное управление влечет недействительность договора.

Для отечественной правовой практики отношения доверительного управления являются привнесенными и опыт правовой работы складывается с момента и на основе введения части второй ГК РФ.

Глоссарий

АКТИВЫ – экономические ресурсы, принадлежащие компании, обладающие полезностью и стоимостью, от которых ожидается в будущем определенная выгода.

АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ – периодические отчисления части стоимости основных средств и нематериальных активов в течение их полезного срока службы на произведенные и проданные единицы продукции для возмещения их износа.

БРОКЕР – лицо, действующее как посредник для другого лица и выполняющее за вознаграждение определенные функции, например, брокер по недвижимости или ипотеке. Обычно этот посредник сводит покупателей и продавцов. Деятельность в качестве брокера по недвижимости требует наличия лицензии.

ЗДАНИЕ – вид строительного объекта, в котором размещаются помещения, объемы, огражденные от внешней среды. В зависимости от назначения помещений здания относятся к жилым, общественным (административным, зрительным, медицинским, культурным и др.) или промышленным.

ЗОНИРОВАНИЕ – правовой инструмент, позволяющий разделить территорию на районы и установить правила, определяющие характер и интенсивность использования земли в каждом выделенном районе. Например, районы могут быть зонированы под жилую застройку или для коммерческого использования.

ИЗНОС – потеря полезности долгосрочного актива, при которой рыночная стоимость актива становится меньше стоимости воспроизводства.

ИНВЕСТИЦИИ – вложения денежных средств или покупка собственности для извлечения доходов в будущем.

ИПОТЕКА – 1) Залог недвижимости. Это обеспечение обязательства недвижимым имуществом, при котором кредитор (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения должником (залогодателем) обязательства получить удовлетворение за счет заложенной недвижимости. 2) Кредит, полученный под залог недвижимости. Институт ипотеки предполагает регистрацию отношений кредитора и должника в специальных документах, имеющих юридическую силу, а также удостоверений прав собственности должника на закладываемую недвижимость.

КАДАСТР – реестр, содержащий сведения об оценке и средней доходности объектов, которые используются для исчисления соответствующих прямых реальных налогов.

КАДАСТРОВЫЙ И ТЕХНИЧЕСКИЙ УЧЕТ (ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ) ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ – описание и индивидуализация объекта недвижимого имущества (земельного участка, здания, сооружения, жилого и нежилого помещения), в результате чего он получает такие характеристики, которые позволяют однозначно выделить его из других объектов недвижимого имущества. Учет объекта недвижимого имущества сопровождается присвоением ему кадастрового номера.

ЛИЗИНГ (от англ. lease – аренда) – долгосрочная аренда машин и оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения и др. По лизинговому договору арендодатель (лизингодатель) сдает принадлежащее ему имущество во временное владение и пользование (аренду) лизингополучателю либо обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить это имущество арендатору за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

По окончании срока лизингового контракта возможны следующие варианты: покупка имущества арендатором по остаточной стоимости; пролонгация срока; возврат материальных ценностей лизинговой компании.

МАРКЕТИНГ – одна из функций управления производственно-сбытовой деятельностью фирмы (предприятия), в задачу которой входят всесторонний анализ рынка и определение направленности развития и дальнейшей деятельности фирмы. Включает изучение и прогнозирование спроса, прогнозирование возможного колебания цен, организацию научных и конструкторских работ по созданию новых видов продукции и ее модификации, организацию рекламы и ряд других функций. В задачу маркетинга входят формирование спроса с помощью рекламы, системы экономического влияния на потребителя (льготы, премии, кредиты, гарантии, сервисное обслуживание и т.д.), организация выставок и ярмарок.

МОНИТОРИНГ (от англ. monitoring) – 1) наблюдение за каким-либо процессом с целью выявления его соответствия желаемому результату или первоначальным предположениям; 2) наблюдение, оценка и прогноз состояния окружающей среды в связи с хозяйственной деятельностью человека; 3) сбор информации с целью изучения общественного мнения по какому-либо вопросу.

ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ – совокупность материально-вещественных ценностей, действующих в течение длительного времени, как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере. Основные фонды за срок своей службы многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя первоначальную материальную форму, однако по мере износа переносят свою стоимость на готовый продукт через аппарат амортизационных отчислений.

ОТЧУЖДЕНИЕ – действия по передаче права собственности другому лицу.

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ТОВАРА – процесс определения места нового товара в ряду существующих. Составление схемы потребительских восприятий товаров конкурирующей группы полезно для выявления возможностей выхода на рынок с новым товаром, а также для определения путей совершенствования существующих изделий.

РИСК – опасность недополучения ожидаемых доходов или появления непредвиденных расходов.

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА – разделение рынка на отдельные части (сегменты) по какому-либо признаку. Один из элементов маркетинговой стратегии. Позволяет полнее и точнее учитывать потребности людей, прогнозировать спрос на товары и услуги, обеспечивать экономию ресурсов при налаживании какого-либо бизнеса.

СЕРВИТУТ – право ограниченного использования одним или более лицами земли другого лица.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ – степень изменения объема предложения товаров в зависимости от изменения цены. Коэффициент эластичности предложения рассчитывается как отношение объема предложения (в %) к росту или снижению цен (в %):

$$E_{\text{предл.}} = \frac{\text{Относительное изменение объема предложения}}{\text{Относительное изменение цен}} .$$

Когда уменьшение цены товара вызывает сокращение предложения до нуля, а небольшое увеличение цены влечет рост предложения, это означает абсолютно эластичное предложение. Если же предлагаемое количество товаров остается неизменным, несмотря на изменение цены, - предложение неэластично.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА – степень чувствительности спроса к изменению цены товара. Мерой такого изменения служит коэффициент эластичности спроса. Он определяется как отношение изменения объема спроса (количества приобретаемого товара) к изменению его цены. Выражается в процентах, обозначается буквой E:

$$E = \frac{\% \text{ роста (или снижения) объема спроса}}{\% \text{ снижения (или роста) цены товара}} .$$

Когда снижение цены вызывает такое увеличение покупок товара, что общая выручка возрастает, то говорят об эластичном спросе (эластичность больше единицы). Когда же снижение цены компенсируется объемом продаж, так, что общая выручка остается неизменной, говорят о единичной эластичности (эластичность равна единице). Наконец, когда снижение цены товара вызывает незначительный рост спроса, а общая выручка уменьшается, следует говорить о неэластичном спросе (эластичность меньше единицы).

Список литературы

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (последняя редакция).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ. Часть первая (последняя редакция).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 № 14-ФЗ. Часть вторая (последняя редакция).
4. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.11.2001 № 146-ФЗ. Часть третья (последняя редакция).
5. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (последняя редакция).
6. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ (последняя редакция).
7. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (последняя редакция).
8. Федеральный закон от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (последняя редакция).
9. Приказ Минэкономразвития России от 14 апреля 2022 № 200 «Об утверждении федеральных стандартов оценки и о внесении изменений в некоторые приказы Минэкономразвития России о федеральных стандартах оценки».
10. Федеральный стандарт оценки «Структура федеральных стандартов оценки и основные понятия, используемые в федеральных стандартах оценки (ФСО I)», утв. приказом Минэкономразвития РФ от 14.04.2022 № 200.
11. Федеральный стандарт оценки «Виды стоимости (ФСО II)», утв. приказом Минэкономразвития РФ от 14.04.2022 № 200.
12. Федеральный стандарт оценки «Подходы и методы оценки (ФСО V)», утв. приказом Минэкономразвития РФ от 14.04.2022 № 200.
13. Приказ Минэкономразвития России от 25.09.2014 № 611 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Оценка недвижимости (ФСО № 7)».
14. Аналитика рынка готового жилья Нижнего Новгорода. URL: <http://www.gipernn.ru/analytics.html> (дата обращения: 08.10.2024).
15. Оценка объектов недвижимости: учебник / А.Н. Асаул, В.Н. Старинский, М.А. Асаул, Е.В. Грахова; под ред. А.Н. Асаула. – М: Издательство Проспект, 2016. – 384 с.
16. Подготовка к квалификационному экзамену оценщиков: учебник / Под. общ. ред. М.О. Ильина. – М.: ООО «Про-Аппрайзер», 2018. – 296 с.
17. Пылаева А.В. Основы кадастровой оценки недвижимости: учебное пособие / А.В. Пылаева; Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т – Н.Новгород: ННГАСУ, 2014.

18. Никифоров А.Н. Экономика, оценка и управление недвижимостью: учеб.-метод. пос. / А.Н. Никифоров, П.А. Овчинников, И.В. Табунов; Нижегород. гос. архитектур.-строит. ун-т – Н.Новгород: ННГАСУ, 2019. – 87 с.

19. Овчинников П.А. Нормативное регулирование инвестиционно-строительной деятельности [Текст]: учеб.-метод. пос. / П.А. Овчинников; Нижегород. гос. архитектур.-строит. ун-т – Н.Новгород: ННГАСУ, 2021. – 48 с.

20. Смирнова З.Н. Правовые основы управления недвижимостью. Стандарты и лицензирование. Регистрация недвижимого имущества и сделок с ним: учебное пособие / З.Н. Смирнова; Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т – Н.Новгород: ННГАСУ, 2016.

21. Стерник Г.М., Стерник С.Г., Свиридов А.В. Методология прогнозирования российского рынка недвижимости. Ч. 3. Эволюция методов прогнозирования рынка жилья.

22. Управление недвижимостью: учебник для академического бакалавриата / А.В. Талонов [и др.]; под ред. А.В. Талонова. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 411 с.

23. Управление недвижимостью: учебник и практикум для академического бакалавриата / С.Н. Максимов [и др.]; под ред. С.Н. Максимова. – М: Издательство Юрайт, 2018. – 388 с.

24. Управление девелопментом недвижимости: учебник / С.Н. Максимов. – М: Издательство Проспект, 2017. – 336 с.

25. Хавин Д.В. Маркетинг недвижимости: учебное пособие / Д.В. Хавин, П.А. Овчинников, Е.Ю. Есин, В.В. Ноздрин; Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т – Н.Новгород: ННГАСУ, 2016.

26. Экономика недвижимости: учебник для вузов / А.Н. Асаул, Г.М. Загидуллина, П.Б. Люлин, Р.М. Сиразетдинов; под ред. А.Н. Асаула. – 18-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2022. – 353 с.

27. Экономика недвижимости: учебник и практикум для вузов / В.Н. Бердникова. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 147 с.

28. Экономика строительства: учебник и практикум для вузов / Х.М. Гумба [и др.]; под общ. ред. Х.М. Гумбы. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 541 с.

Овчинников Павел Александрович

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА И ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Учебно-методическое пособие

для студентов по направлению подготовки 08.03.01 Строительство,
профиль Организация инвестиционно-строительной деятельности