

И.В. Кузнецова, Т.В. Рязанцева

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ: ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ, РАЗВИТИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Рынок недвижимости в России возник сравнительно недавно. Его правила и законы во многом складывались стихийно, и до сих пор не существует строгих критериев его классификации и оценки стоимости или качества товара. В статье рассмотрены этапы становления и развития российского рынка недвижимости, его специфические особенности и характеристики, а также факторы, влияющие на рынок жилья.

Ключевые слова: рынок недвижимости, этапы развития рынка недвижимости, цены на недвижимость, классификация недвижимости, факторы влияния на рынок жилья

UDC 336.77:330.222.14:336.22

I.V. Kuznetsova, T.V. Ryazantseva

THE REAL ESTATE MARKET IN RUSSIA. FORMATION AND DEVELOPMENT STAGES, AND POSSIBLE PROSPECTS

The real estate market in Russia has arisen relatively recently. Its rules and laws in many respects developed spontaneously, and till now there are no strict criteria of its classification and estimation of goods cost or quality. The formation and development stages of the Russian market of the real estate, its specific features and characteristics, and the factors influencing the dwelling market are considered in the article.

Keywords: real estate market, development stages of the real estate market, price of the real estate, real estate classification, influence factors of the dwelling market.

Российский рынок недвижимости является одним из компонентов многофакторной системы экономических отношений и считается механизмом, посредством которого соединяются интересы и права, устанавливаются цены на недвижимость. В развитии рынка недвижимости можно выделить четыре этапа.

Первый – начало 90-х годов, когда рынок недвижимости пережил наиболее бурный период развития. Этот период характеризовался беспорядочным открытием и развитием предприятий, которое происходило в правовом вакууме, спрос намного опережал предложение, и как следствие, доходы были очень высоки. Точкой отсчета послужило разрешение на приватизацию квартир, что позволило совершать сделки купли-продажи.

До этого периода рынка жилой недвижимости как такового не было. Не было института собственности, а значит, люди могли пользоваться жильем (то есть проживать), но не могли им распоряжаться (продавать, наследовать). В то время существовал только обмен жилья и Бюро обмена, куда стекалась вся информация по квартирам. Обратившись в него и заплатив за пользование картотекой, человек мог найти вариант обмена. Возможно, это бюро и стало прототипом агентства недвижимости.

Таким образом, отправной точкой развития рынка жилья в России считают 1990 г, когда Закон «О собственности в СССР» признал существование частной собственности, а наиболее дальновидные работники жилищно-строительной сферы Москвы начали создавать первые риэлторские фирмы. Средняя цена 1 кв. м жилья в то время составляла 100 долл., а развитие рынка первые полтора года тормозилось узкой материальной базой. С массовой приватизацией жилья (1992 год) рынок получил реальное ускорение за счет увеличения предложения. Так, рынок жилья стал ядром всего рынка недвижимости в стране в период радикальных рыночных реформ.

На втором этапе появляются первые нормативные акты, регулирующие риэлтерскую деятельность в России, в 1994 году была создана Московская ассоциация риэлторов (МАР). Этот период характеризуется предоставлением значительных льгот, что при сохранении хорошей конъюнктуры позволяло получать хорошие доходы, что влекло в данный сегмент рынка новых предпринимателей. Начался рост цен на жилье, но квартиры стали продаваться значительно труднее, а покупатель стал привередливее. Возникли новые формы обслуживания клиентов. Появилась, в частности, и стала широко распространяться продажа квартир с рассрочкой платежа, предоставление кредитов под залог квартир. Некоторые фирмы стали работать по эксклюзивным договорам, беря на себя обязательство реализовать квартиру клиента за определенный срок.

Третий этап характеризуется превышением спроса над предложением, ужесточением законодательной базы, острой конкуренцией на рынке, что привело к падению доходов. Мелкие предприятия разоряются, средние и даже крупные ведут борьбу за выживание. С 1995 года и до кризиса 1998 года цены сильно не менялись. В Москве в то время строилось достаточное количество нового жилья. Вместе с тем начала действовать программа по сносу домов первого периода индустриального домостроения. Средняя цена квадратного метра была порядка 1000 долл. В этот же период времени начинается строительство элитных домов.

Агентства недвижимости, входящие в состав МАР, начинают работу по эксклюзивным договорам, кото-

рые и становятся основной формой работы к 1997 году. В своей работе риэлторы активно используют технологии, имеющие клиентоориентированную направленность, окончательно сложилось понятие юридической чистоты проводимых сделок.

Кризис в августе 1998 года привел к значительному падению цен на недвижимость до уровня 270 – 500 долл./кв.м. 16 июля 1998 года был принят закон N 102-ФЗ «Об ипотеке». В это же время DeltaCredit начинает выдачу кредитов на покупку недвижимости.

Со второго полугодия 1999 года наступил новый этап развития рынка недвижимости России после августовского кризиса 1998 года – этап прекращения снижения цен, начала стабилизации и некоторого подъема. Это происходило на фоне благоприятного развития макроэкономических показателей в стране и, в частности, невысоких (по сравнению с осенью 1998 года) темпов инфляции, плавной и ограниченной девальвации рубля к доллару.

С весны 2001 года цены на квартиры в Москве начали расти бурными темпами. И это продолжалось до начала 2008 года с двумя небольшими перерывами: летом 2004 и летом 2006 года. Рынок московской недвижимости буквально замирал, количество сделок сокращалось более чем в 2 раза. К весне 2008 года рынок вышел на пик цен.

По России в целом цены на недвижимость изменялись, в основном, так же, как и в Москве. К III кварталу 2008 года рынок недвижимости России вышел на пик цен (с 2000 года по 2008 год). Мировой финансовый кризис, проявившейся в сентябре-октябре 2008 года привел к сильному ухудшению основных экономических показателей в большинстве развитых стран, снижению объемов производства, спроса, цен, в том числе и на недвижимость. В России цены на недвижимость «упали» в I квартале 2009 года и оставались на этом уровне весь 2009 год. Однако к 2010 году рынок недвижимости стабилизировался, произошел рост цен, который продолжается до настоящего времени (рис. 1).

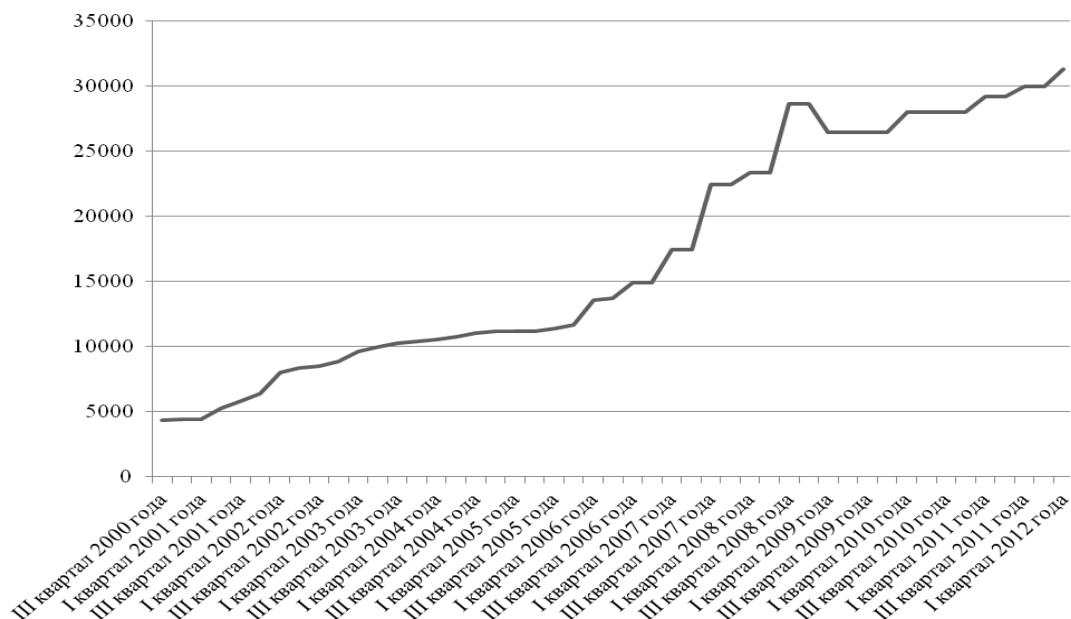


Рисунок 1 – Средняя рыночная стоимость 1 кв. метра жилья по России в период с 2000 по 2011 годы [4]

В настоящее время профессиональные агентства недвижимости занимают около 40-50% от общей доли рынка. Более точно оценить сложно, поскольку отследить число теневых сделок весьма и весьма проблематично. Кроме того, невозможно оценить процент сделок купли-продажи, заключаемых между физическими лицами, например, родственниками, соседями или знакомыми [1].

На текущий момент количество продавцов превышает количество покупателей, на рынке недвижимости произошла дифференциация рынка. В настоящее время покупателей интересуют только качественные, функциональные, удовлетворяющие потребительским приоритетам объекты недвижимости. Сформировались и технологии работы риэлторов: на первый план вышли качество оказываемых услуг, умение риэлтора верно оценить потребности клиента, уберечь клиента от лишних переживаний. Тем не менее, до сих пор не существует строгих критериев классификации рынка недвижимости, однако его можно четко разделить на стандартные сегменты [2]: жилая, коммерческая и производственная недвижимость (рис. 2).

Объекты недвижимости, предназначенные для промышленного производства, на продажу выставляются не слишком часто, поскольку любое производство обладает специфическими требованиями. Обычно предприятие заказывает строительство объекта, отвечающего его конкретным нуждам.

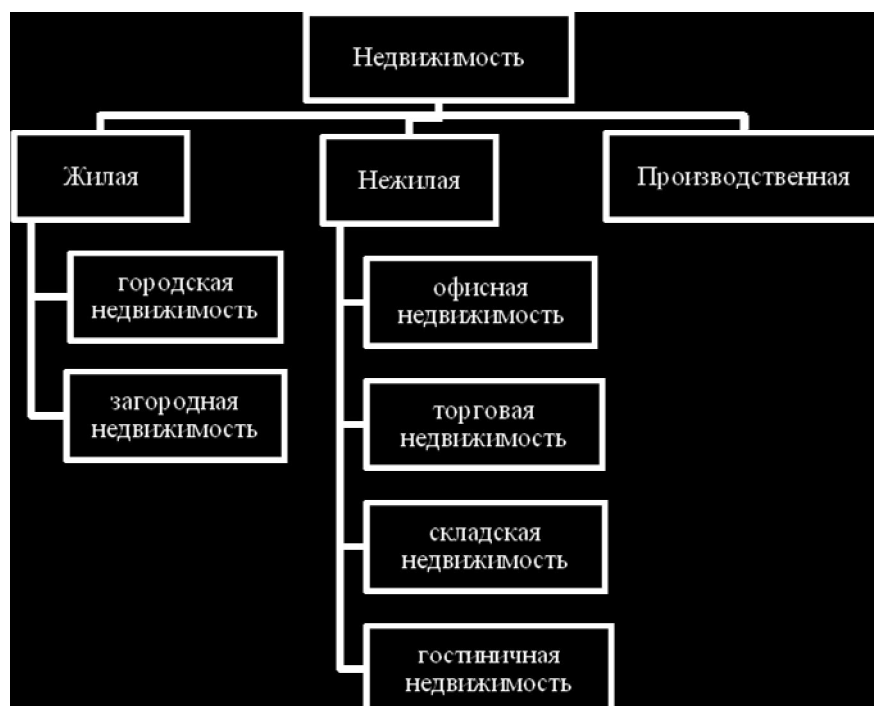


Рисунок 2 – Классификация рынка недвижимости

Оставшиеся до сих пор невостребованными заброшенные советские предприятия настолько морально устарели и обветшали, что их реконструкция обходится дороже, чем постройка нового здания, и потому не пользуются особым спросом. И все же в определенных случаях покупка или аренда уже имеющегося производственного помещения может оказаться более выгодной, чем его строительство.

В настоящее время довольно распространена аренда пустующих производственных помещений на территории либо закрытых, либо сильно сокративших объемы производства фабрик и заводов. Чаще всего такие производственные площади организуют в технопарки или бизнес-инкубаторы, которые предоставляют в аренду небольшие или среднего размера площади. Они могут быть оборудованы под какое-либо производство, но, как правило, это голые стены.

Индустриальные площади большого масштаба арендовать не принято, так как велик риск серьезных убытков в случае необходимости перебазировать крупное производство в короткие сроки, если вдруг возникнет конфликт с собственником площадей. Однако под малое и среднее производство на рынке можно встретить немало подходящих объектов производственной недвижимости. Как правило, базы данных по производственной недвижимости различного объема и класса есть у всех крупных риэлторов.

Нежилая недвижимость, чье главное назначение – приносить доход от сдачи в аренду, делится на четыре большие группы: офисная, торговая, складская и гостиничная.

Офисная, торговая и складская недвижимость бывают трех классов качества. Коммерческая недвижимость высшего качества относится к КЛАССУ «А», она соответствует лучшим мировым стандартам и расположена в коммерчески выгодных местах. Коммерческая недвижимость КЛАССА «В» по своим свойствам близка к классу «А» в отношении инфраструктуры, но имеет расхождения по одному или нескольким обязательным требованиям. Самая дешевая коммерческая недвижимость относится к КЛАССУ «С». Это морально устаревшие постройки советского периода.

Объекты гостиничной недвижимости, как известно, классифицируются по количеству звезд – от одной до пяти. Однако в России нет контроля за соответствием уровня гостиницы заявленной «звездности». Поэтому общепринятым нормам отвечают преимущественно новые высококлассные гостиницы: четырех- и пятизвездочные. Гостиницы старой советской и более ранней постройки редко могут претендовать больше, чем на три звезды. Исключение составляют гранд-отели с именем, такие как «Националь» в Москве или «Астория» в Петербурге.

Жилая недвижимость принципиально делится на два формата: городская и загородная. Городское жилье – это, прежде всего, квартиры в многоэтажных домах, поскольку для российских городов, за исключением небольших, малоэтажная застройка нехарактерна. Зато многоэтажки отличаются большим разнообразием. Облик российского города формируют «сталинки» и «хрущовки», «панельки» образца 70-80-х годов, панельные дома современных серий, монолитные башни, кирпичные дома разных эпох, среди которых встречаются и бараки, и особняки.

Что касается российского рынка загородной недвижимости, то он ведет свою историю от садово-огородных дачных товариществ, так называемых «стародачных» поселков. Они отличаются масштабами и уровнем качества построек (это зависит от ведомственной принадлежности), но объединяет их полное отсутствие инфраструктуры, за исключением небольших магазинчиков и базаров.

Кроме того выделяют организованные коттеджные поселки, в которых предусмотрена своя инфраструктура.

тура, это жилье нескольких типов: отдельно стоящие дома, таунхаусы и лейнхаусы.

Сегодня, по данным риэлторов, в формате загородного жилья наибольшее распространение в России в последние годы получили дома коттеджного типа на одну семью. Кроме того, вы можно встретить таунхаус – двух-трехэтажные дома с двумя или более владельцами, у каждого из которых отдельный вход и небольшой участок (около трех соток) участок. Жилая площадь на одного владельца составляет от 100 до 250 квадратных метров. Здание таунхауса оформляется в едином архитектурном стиле и это одно из его главных отличий от более редких в России лейнхаусов.

Лейнхаусы также рассчитаны на двух-трех хозяев, но имеют преимущественно большую жилую площадь – до 500 квадратных метров на семью и большие участки площадью до 10 соток. Основное отличие лейнхауса заключается в том, что для каждого фасада разрабатывается отдельное архитектурное решение.

При этом и городская, и загородная недвижимость делится на три класса: экономический, бизнес и делюкс.

В городе к эконом-классу относится наименее качественное с точки зрения материалов и планировки панельное жилье, включая «хрущовки». Это может быть как полнотражное жилье, так и «малосемейки» с «гостинками». Помимо этого, панельные дома могут различаться и степенью качества, как правило, в зависимости от года постройки. Так, планировка квартир в современных сериях значительно лучше, чем 20–30 лет назад: нет проходных комнат, застекленные лоджии, площадь однокомнатных квартир свыше 38 квадратных метров, двухкомнатных – 50 квадратных метров, трехкомнатных – 70 квадратных метров, высота потолков достигает 2,65 метра. К эконом-классу риэлторы относят и кирпичные постройки низкого качества – дореволюционные доходные дома, «сталинки» в плохом состоянии или с неудачной планировкой.

Характерными чертами жилья бизнес-класса считаются большой метраж и высокое качество строительства. Мировым стандартам должны отвечать стройматериалы, чтобы тепло- и звукоизоляция были безупречными. Помимо этого, при приобретении жилья бизнес-класса, покупателю гарантируется наличие обустроенной придомовой территории, подземного паркинга или стоянки для жильцов. Однако последнее требование нередко не соблюдается, если речь идет о кирпичных домах сталинской эпохи, которые благодаря высокому качеству и удачному расположению в центральных районах или парковых зонах также относят к бизнес-классу. В остальном типичным образцом дома бизнес-класса является монолитная «высотка» или монолитно-кирпичный дом.

Класс делюкс (по-другому его называют элитным или премиум) – в отличие от жилья двух других классов, которое возводится по типовым технологиям, жилье класса делюкс – товар штучный. С точки зрения метража и планировки делюкс может не сильно отличаться от бизнес-класса, но такие дома строятся по оригинальному проекту архитектора с именем. Дизайн общественных зон также разрабатывают именитые авторы. Кроме того, используются строительные и отделочные материалы только самого высокого качества.

Также к отличиям квартир бизнес-класса от квартир делюкс можно отнести то, что первые чаще всего продаются без отделки, в то время как для квартир делюкс типична полная отделка и даже обстановка, составляющие единое индивидуальное стилистическое решение. Кроме того желательные для домов бизнес-класса подземные паркинги являются обязательным атрибутом элитного жилья.

Наиболее консервативные эксперты рынка недвижимости и риэлторы ориентируются на европейские стандарты, которые предъявляют к жилью делюкс еще два обязательных требования. Первое требование касается местоположения – жилье делюкс может располагаться только в престижном районе. В лексиконе риэлторов для обозначения этого требования существует даже специальная формула, почерпнутая опять же, из европейской практики: «location, location, location». Второе требование связано с количеством квартир. В доме класса делюкс больше 25 квартир не допускается.

Загородное жилье в России по сложившейся практике строится, в основном, в виде организованных поселков, которые также как и городское жилье делятся на эконом-класс, бизнес-класс и класс делюкс, однако в отличие рынок загородного жилья имеет свою специфику.

Например, в отличие от городского жилья, класс загородного поселка довольно жестко увязывается с уровнем развития инфраструктуры. Эконом-класс предусматривает суровый минимум – магазин, аптека, спортплощадка, детская площадка. Поселки более высоких классов обеспечивают вам уровень комфорта, сравнимый с городским.

Для элитного поселка обязательно наличие развитой инфраструктуры, поскольку большинство его жителей не ездят каждый день на работу в город: либо они там живут постоянно, либо это жители других городов, которые используют свой дом как основную резиденцию.

Загородное жилье эконом-класса по стоимости несколько дороже городского. Площадь земельных участков для домов эконом-класса составляет порядка 10-15 соток, а домов – 150-200 квадратных метров. До недавнего времени такие дома предлагались на продажу в очень ограниченном количестве в силу своей низкой рентабельности. Но в последние несколько лет падение и без того довольно-таки низкого спроса на загородное жилье вынудило застройщиков изменить приоритеты и теперь поселки эконом-класса получают все большее распространение. Проблема низкой рентабельности решается за счет увеличения объемов, поэтому для таких поселков характерно большое количество домов – не менее 300.

Загородный дом бизнес-класса имеет метраж не менее 300 квадратных метров, площадь участков составляет 20-25 соток. Загородное жилье класса делюкс в России представлено преимущественно особняками новой постройки стоимостью от \$1 млн. Элитный дом должен иметь площадь не менее 400 квадратных метров и располагаться на участке как минимум в полгектара. Помимо них, этот класс недвижимости представляет небольшое количество реконструированных усадеб дореволюционной постройки площадью от 1,5 тыс. квадратных метров.

Большая часть загородных поселков состоят из домов одного класса. Это гарантирует владельцам одно-

родное социальное окружение, что играет не последнюю роль при выборе жилья. Организованные элитные загородные поселки делятся на открытые и закрытые, клубные. В открытом поселке жилье может купить любой желающий, клубные поселки строят специально «для своих».

Однако встречаются поселки, объединяющие в себе два, а то и сразу три формата. Чтобы сохранить социальную однородность, они делятся на изолированные части, но, в то же время рекреационная зона и инфраструктура служат всем жителям поселка. Это обеспечивает максимальный комфорт проживания даже владельцам домов эконом-класса, обычно лишенных подобных благ. Одним из ярких примеров таких мультиформатных поселков служит подмосковный поселок «Князьье озеро».

Прогнозировать ценовую ситуацию на рынке недвижимости все сложнее, поскольку на нее влияет множество макроэкономических, политических и психологических факторов [3]. Из внешних факторов на сегодняшний день наибольшее влияние на российский рынок недвижимости оказывает мировой кризис ликвидности, причиной которого стал ипотечный кризис в США 2007 года. Последствия этого кризиса – конец периода, когда российские банки могли без затруднений привлекать дешевые кредиты за рубежом. Это привело к тому, что с декабря 2007 года некоторые банки начали повышать ипотечные процентные ставки и ужесточать требования к заемщикам. Даже ЦБ России сменил приоритет с традиционного сдерживания инфляции на поддержание ликвидности российских банков. Обвал на российском фондовом рынке в феврале 2008 привел к тому, что единственным более-менее безопасным рынком в нашей стране стал рынок недвижимости, а значит, не исключено, что деньги с фондового рынка вскоре могут быть инвестированы в покупку жилой и коммерческой недвижимости, что увеличит и без того большой спрос. Еще до недавнего времени немаловажным фактором, влияющим на рынок жилья в нашей стране, был фактор политический – выборы президента. И хотя их результаты были достаточно предсказуемыми, после 2 марта предложение на рынке недвижимости Москвы увеличилось на 14%. Это говорит о том, что в нашей стране успела сложиться определенная традиция использовать важные события как повод для поддержания панических настроений. В этой связи также показательны беспочвенные слухи о деноминации, появившиеся еще в 2007 году. Поскольку многие люди считают, что за деноминацией непременно должен последовать дефолт, как это произошло в 1998 году, то эти слухи оказывали определенное давление на покупателей, которые в 2007 году откладывали приобретение квартиры, ожидая падения цен.

Специалисты склонны полагать, что современному российскому рынку жилья присуща определенная цикличность: год роста, год стабильности. Следуя этой логике, можно предположить, что после стагнационного 2007 года, когда рост составил 1-2% (номинально рост составил 12%, но в 2007 году цены исчислялись в долларах, а доллар сильно девальвировал, кроме того, инфляция составила 12%, да и продавцы часто снижали начальную цену), наступит год роста. Однако согласно теории экономики рост не может быть бесконечным, а на сегодняшний момент цены на жилье в Москве и Петербурге сравнялись с ценами на более качественное жилье в Лондоне, Париже и Берлине. Очевидно, что каким бы маленьким не было предложение, выше определенного предела цены подняться не смогут. По прогнозам МВФ, инфляция в России в 2012-2013 годах может составить 6,3-6,4%, а следовательно, рост цен будет более, чем ощутимый.

Стабилизация и последующее снижение цен на недвижимость возможно только при условии увеличения темпов строительства. Добиться этого можно не только возведением многоэтажных домов, но и за счет малоэтажного строительства. Также снизить цену на жилье можно с помощью введения новых технологий строительства, например, технологии каркасов с применением трубобетона как новой несущей конструкции. Сегодняшняя себестоимость 1 кв. м. в Москве составляет 1500 долларов. Использование новых строительных материалов позволит сэкономить лишь 300 долларов. Очевидно, что когда московский квадратный метр стоит 5000 долларов, а в Петербурге 3000 долларов, строительным организациям просто нерентабельно вкладывать деньги в новые технологии, и они продолжают использовать морально устаревшую советскую промышленную базу.

Таким образом, только масштабное строительство и введение новых технологий сможет уравнивать спрос и предложение на рынке недвижимости, что приведет к стабилизации цен и большей доступности жилья.

Список литературы:

1. Рынок недвижимости: спрос диктует цены. Факторы, влияющие на российский рынок недвижимости [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.pro-credit.ru/press/prensa/article-item_4196 Дата обращения: 5.04.12.
2. Средняя рыночная стоимость 1 кв. метра жилья по России в период с 2000 по 2010 годы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://informatio.ru/2011/01/srednyaya-ryinochnaya-stoimost-1-kv-metra-zhilya-v-g-moskve-v-period-s-2000-po-2010-godyi>. Дата обращения: 8.04.12.

Кузнецова Ирина Владимировна

*к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: kuzma-79@mail.ru*

Рязанцева Татьяна Викторовна

*студентка 3 курса финансово-экономического факультета
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: uzurpator-sladkoeshka@mail.ru*