

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Инженерно-строительный институт

Кафедра проектирования зданий и экспертизы недвижимости

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ Р.А. Назиров

« _____ » _____ 2020 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

«Развитие методических подходов к сегментированию жилой недвижимости
по критерию доступности»

Направление 08.04.01 «Строительство»

Магистерская программа 08.04.01.02 «Экспертиза и управление
недвижимостью»

Научный руководитель _____ доцент, к.э.н. К.В. Чепелева

Выпускник _____ П.А. Муллер

Рецензент _____ Начальник отдела согласований С.Ю. Буймова

Красноярск 2020

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Инженерно-строительный институт

Кафедра проектирования зданий и экспертизы недвижимости

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ Р.А. Назиров

« ____ » _____ 20__ г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме магистерской диссертации

Студенту Муллеру Павлу Ароновичу

фамилия, имя, отчество

Группа СФ18-02М Направление 08.04.01 «Строительство», магистерская программа 08.04.01.02 «Экспертиза и управление недвижимостью»

Тема выпускной квалификационной работы

Развитие методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности

Утверждена приказом по университету № _____ от _____

Руководитель ВКР

К.В. Чепелева , к.э.н., доцент кафедры «Проектирование зданий и экспертиза недвижимости»

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР

Аналитические статьи в периодических изданиях, официальные статистические сборники, нормативно-правовые акты и законодательство РФ

Перечень разделов ВКР:

1. Теоретические и практические аспекты сегментации рынка жилья и анализа доступности объектов жилой недвижимости

2. Совершенствование методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности

Перечень графического материала:

15-20 слайдов, отражающих содержание научную новизну и практические результаты исследования

КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК
выполнения магистерской диссертации

Наименование и содержание этапа (раздела)	Срок выполнения
Анализ научной литературы, сбор информации по теме исследования	16.09.2018-16.07.2019
Формирование 1 главы магистерской диссертации	01.09.2019 – 30.12.2019
Формирование 2 главы магистерской диссертации	08.01.2020 – 11.03.2020
Создание автореферата	12.03.2020 – 29.05.2020
Предзащита магистерской диссертации	30.05.2020
Формирование окончательного варианта магистерской диссертации и автореферата	31.05.2020-20.06.2020
Рецензирование магистерской диссертации	21.06.2020 – 22.06.2020
Защита магистерской диссертации	16.07.2020

Руководитель ВКР

_____ К.В. Чепелева
(подпись, инициалы и фамилия)

Задание принял к исполнению

_____ П.А. Муллер
(подпись, инициалы и фамилия студента)

« ____ » _____ 20__ г.

РЕФЕРАТ

Магистерская диссертация по теме «Развитие методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности» содержит 104 листа текстового документа, 43 использованных источника, 21 таблицу, 8 рисунков.

СЕГМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ДОСТУПНОСТЬ ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ, ПОКУПКА ЖИЛЬЯ, АРЕНДА ЖИЛЬЯ, МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ

Объектом исследования является рынок жилой недвижимости.

Предметом исследования являются методические подходы к сегментированию рынка жилой недвижимости по критерию доступности

Целью диссертационного исследования является развитие методических подходов к сегментированию рынка жилой недвижимости на основе критерия доступности.

– рассмотрены теоретические и практические аспекты сегментации рынка жилой недвижимости и условия их доступности;

– проанализированы нормативно-правовые, программные и стратегические основы регулирования доступности объектов жилой недвижимости;

– дана оценка факторов и условий развития рынка жилой недвижимости на основе критерия доступности;

– исследованы существующие методические подходы к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности;

– выявлены направления развития методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности;

– предложены направления совершенствования методики сегментирования жилой недвижимости по критерию доступности;

– разработаны мероприятия по развитию рынка жилой недвижимости г. Красноярска на основе сегментирования по критерию доступности.

В результате проведенного исследования были сформированы новые подходы к оценке доступности объектов жилой недвижимости, как с точки зрения приобретения жилья в собственность, так и с точки зрения аренды объектов жилой недвижимости.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1 Теоретические и практические аспекты сегментации рынка жилья и анализа доступности объектов жилой недвижимости	6
1.1 Сущность, сегментация и условия доступности объектов жилой недвижимости	6
1.2 Нормативно-правовые, программные и стратегические основы регулирования доступности объектов жилой недвижимости	18
1.3 Анализ и оценка рынка жилой недвижимости по критерию доступности	30
1.4 Факторы и условия развития рынка жилой недвижимости на основе критерия доступности	40
2 Совершенствование методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности	48
2.1 Анализ существующих методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности	48
2.2 Выявление направлений развития методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности	57
2.3 Совершенствование методики сегментирования жилой недвижимости по критерию доступности	71
2.4 Разработка мероприятий по развитию рынка жилой недвижимости г. Красноярска на основе сегментирования по критерию доступности	79
Заключение	102
Список использованных источников	104
Приложения	109

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы магистерской диссертации подтверждается тем, что рынок жилья представляет собой один из важнейших секторов рыночной экономики. С одной стороны, жилье – важный элемент обеспечения жизнедеятельности индивидов, с другой стороны, процессы на рынке жилой недвижимости имеют значение для экономического развития государства в целом. Рынок недвижимости находится на пересечении интересов целого спектра субъектов: инвесторов (как физических, так и юридических лиц), застройщиков, риэлторов, страховщиков, банкиров, юристов и т.д.

Специфика российской модели рынка жилья обусловлена как характеристиками его социальной направленности, заключающейся в удовлетворении потребности в жилье и его доступности, так и экономической эффективности, определяемой отношениями купли-продажи.

Функционирование в условиях большого количества разнообразных факторов потребительского поведения приводит к наличию сложных и скрытых взаимосвязей между спросом и предложением и требует поиска оптимальной методики анализа ситуации, складывающейся на рынке, а также эффективных методов прогнозирования его развития. В связи с этим, проблема поиска новых методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности является наиболее острой в социально-экономической сфере любого региона.

Целью диссертационного исследования является развитие методических подходов к сегментированию рынка жилой недвижимости на основе критерия доступности.

Для достижения диссертационного исследования необходимо решить ряд следующих задач:

- рассмотреть теоретические и практические аспекты сегментации рынка жилой недвижимости и условия их доступности;

– проанализировать нормативно-правовые, программные и стратегические основы регулирования доступности объектов жилой недвижимости;

– оценить факторы и условия развития рынка жилой недвижимости на основе критерия доступности;

– исследовать существующие методические подходы к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности;

– выявить направления развития методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности;

– предложить направления совершенствования методики сегментирования жилой недвижимости по критерию доступности;

– разработать мероприятия по развитию рынка жилой недвижимости г. Красноярска на основе сегментирования по критерию доступности.

Объектом исследования является рынок жилой недвижимости

Предмет исследования – методические подходы к сегментирования рынка жилой недвижимости по критерию доступности.

Методологической базой исследования являются: методы статистического и системного анализа, диалектический и логический методы изучения социально-экономических явлений, а также: методы научной абстракции, индукции и дедукции, нормативного и позитивного анализа и синтеза.

Информационной базой исследования послужили аналитические статьи в периодических изданиях, официальные статистические сборники, нормативно-правовые акты и законы РФ.

1 Теоретические и практические аспекты сегментации рынка жилья и анализа доступности объектов жилой недвижимости

1.1 Сущность, сегментация и условия доступности объектов жилой недвижимости

Недвижимость является одним из основных элементов рыночной экономики и рассматривается как в качестве средств производства так и в качестве предмета или объекта потребления. Недвижимость выступает основой личного существования для граждан и служит базой для хозяйственной деятельности, развития организаций и предприятий различных форм собственности. В настоящее время, одним из актуальных вопросов является активное формирование и цивилизованное развитие рынка недвижимости, который позволяет большому числу граждан, предприятий и организаций участвовать в операциях с недвижимостью, а именно при приватизации государственной и муниципальной собственности, при аренде, покупке и продаже различных объектов недвижимости. В современном мире, и в Российской Федерации, рынок недвижимости является одним из самых крупных и прибыльных сфер экономики.

Сегментация рынка – процесс разбивки потребителей или потенциальных потребителей на рынке на различные группы (или сегменты), в рамках которых потребители имеют схожие или аналогичные запросы. Большинство авторов выделяют следующие укрупненные сегменты рынка недвижимости:

- рынок жилой недвижимости;
- рынок нежилых помещений;
- рынок промышленной недвижимости;
- рынок земельных участков.

В целях нашего исследования, рассмотрим более подробно рынок жилой недвижимости. Рынок жилой недвижимости – сложный конгломерат взаимоотношений достаточно большого количества реальных и потенциальных

участников, каждый из которых имеет свои собственные интересы и задачи на поле деятельности и прямо или косвенно влияет на цепочку его развития и деятельность друг друга. Строительство жилья всегда было мощным фактором экономического развития. Во-первых, население по мере удовлетворения своих потребностей в продуктах питания, одежде, обуви и других необходимых благах вынуждено считаться необходимостью накопления средств на строительство жилья, что обеспечивает финансовую базу жилищного строительства. Во-вторых, оптимизация размещения производительных сил, структурные перестройки требуют от государства направления части бюджетных средств на жилищное строительство. В-третьих, развитие самого жилищного строительства вызывает необходимость развития многочисленных смежных отраслей, таких как проектирование, промышленность строительных материалов, строительство учреждений инфраструктуры, предприятий торговли, дорожного строительства, городского транспорта, в которого занято множество людей. Причем жилищное строительство и сопутствующие ему отрасли в силу их специфики делают занятие людей в этой сфере не кратковременным, не эпизодическим актом, а постоянным стабильным трудовым процессом, хотя бы в силу того факта, что возведение каждого жилого объекта требует больших затрат времени.

Действовавшая ранее распределительная система жилья привела к невысокой дифференциации групп населения и социальных слоев по обеспеченности жильем. Острый дефицит жилья – хроническое явление для России. В настоящее время жилищную проблему усугубляет постоянный приток беженцев и вынужденных мигрантов из стран ближнего зарубежья. В то же время переход на рыночные отношения привел к сокращению жилищного строительства за счет государственного бюджета, который ранее был основным источником капиталовложений в жилищное строительство.

На сегодняшний день, большая потребность в жилье существует при одновременно низком среднем уровне доходов современной российской семьи,

что не позволяет большей части населения, имеющего низкие и средние доходы, претендовать на покупку.

Рынок жилья в свою очередь подразделяется на:

- рынок городского жилья;
- рынок загородного жилья.

Формирование рынка загородного жилья связано со снятием ограничений на индивидуальное загородное строительство. Спрос на загородное жилье зависит от месторасположения (предпочтение отдается ближайшему пригороду, направлению от города, наличию современных коммуникаций (электричество, газ, канализация, водопровод, телефон), близость мест отдыха (водоемы, лес), обеспечение личной безопасности и сохранности имущества.

Основные составляющие на рынке загородного жилья: новое строительство (застройка), старая застройка, незавершенное строительство. На всплеск деловой активности на этом рынке влияет время года (осень – затухание рынка, весна-лето – период подъема).

Городской жилой фонд делится на несколько групп, учитывающих характер застройки:

- жилье низкого качества;
- типовое жилье;
- застройка сталинских времен;
- дома улучшенной планировки;
- элитное жилье.

При этом качество жилья и его местоположение являются основными параметрами, влияющими на спрос на рынке жилья и учитываемыми в ценах на жилье.

Основополагающим принципом разделения жилых помещений по категориям является общее качество строительства. Помимо этого, важное значение имеют такие критерии, как:

- нестандартный подход в выборе архитектурных решений, тип планировки и ее удобство;

- дизайн фасада здания;
- общая площадь жилых помещений;
- место расположения новостройки, транспортная доступность, экология района;
- вид отделки, применяемые для декора;
- дополнительные удобства: парковка, детская игровая площадка;
- ландшафтный дизайн территории жилого комплекса;
- обеспечение безопасности.

Исходя из перечисленных факторов, различают две основных категории квартир – массового спроса и повышенного комфорта. Эти виды жилья также имеют разделение. Квартиры для массового покупателя включают в себя эконом- и комфорткласс, а в жилые комплексы второго типа входит бизнес- и элиткласс

Таблица 1.1 – Классификация объектов жилой недвижимости

Признак	Критерии отнесения к классу жилья			
	Классы массового жилья		Классы жилья повышенной комфортности	
	Эконом	Комфорт	Бизнес	Элитный
Архитектура	Стандартная (серийный проект), проекты повторного применения, большое количество квартир в доме	Усовершенствованные серийные проекты, проекты повторного применения или индивидуальные проекты	Индивидуальный проект с подчеркнутой дизайнерской проработкой архитектурного облика.	Архитектурный облик объекта требует глубокой проработки внешних элементов здания с учетом рельефа и окружающего участка ландшафта.
Несущие и ограждающие конструкции	Нет ограничений	Нет ограничений	Бескаркасные из керамического кирпича и монолитно-ж/б-каркасные дома (ограждающие конструкции из монолитного ж/б, пеноблоков, керамического кирпича и др.)	Бескаркасные из керамического кирпича с использованием натуральных материалов
Объемно-планировочные решения	Высота потолков в чистоте менее 2,7 м.	Высота потолков от 2,7 м. Комнаты изолированные, наличие больших балконов, кладовок, эркеров и летних помещений. Возможность перепланировки чаще всего ограничена.	Высота потолков от 2,75 м. Свободная планировка внутри квартиры. Возможности перепланировки. Предусмотрена возможность зонирования квартиры на гостевое пространство и месса для отдыха. Возможно наличие балконов и лоджий большой площади для организации зимних садов. Наличие не менее 2 санузлов в квартирах свыше двух комнат.	Высота потолков от 3,0 м. Количество выходов квартир на лестничной площадке – до 3-4. Гибкое объемно-планировочное пространство, ограниченное периметром наружных стен. Эксклюзивные планировки. Зимний сад, наличие хозяйственных помещений (прачечные, гардеробные и др.), расположенных в цокольном этаже или подвальном помещении жилого дома. Кухни-столовые, террасы. Обязательно наличие не менее 2 санузлов во всех квартирах.
Внутренняя отделка общественных зон	Стандартная отделка	Улучшенная отделка	Высококачественная отделка (декоративная штукатурка, керамическая плитка, искусственный камень и т.д.)	Эксклюзивная отделка в соответствии с дизайн-проектом

Окончание таблицы 1.1

Признак		Критерии отнесения к классу жилья			
		Классы массового жилья		Классы жилья повышенной комфортности	
		Эконом	Комфорт	Бизнес	Элитный
Общая площадь квартир, кв. м	1-комн.	от 28	от 34	от 45	студии – от 60
	2-комн.	от 44	от 50	от 65	от 80
	3-комн.	от 56	от 65	от 85	от 120
	4-комн.	от 70	от 85	от 120	от 250
	5-комн.	от 84	от 100	от 150	от 350
Придомовая территория двора и безопасность	Благоустройство стандартное	Возможна ограда по периметру. Наличие типовых детских и хозяйственных площадок. Общее озеленение территории.	Благоустроенная, конструктивно выделенная прилегающая территория, с согласованным на стадии проекта (раздела генплана) огороженным периметром. Выделение площадей под детские и хозяйственные площадки. Озеленение территории. Консьерж, электромагнитный замок, собственная служба охраны, видеонаблюдение	Благоустроенная, конструктивно выделенная огороженная прилегающая территория. Ландшафтный дизайн, малые архитектурные формы. Консьерж, электромагнитный замок, собственная служба охраны, стационарные посты на входе в дом, на въездах в паркинг, на въездах во двор, передвижной патруль по периметру дома и придомовой территории, видеонаблюдение	
Внешнее окружение и наличие социальной инфраструктуры в районе	Наличие объектов социальной инфраструктуры в радиусе 1 км от жилого дома.	Наличие объектов социальной инфраструктуры в радиусе 1 км от жилого дома.	Расположение в районах с большой концентрацией объектов коммерческого, административного назначения. Доступность объектов социальной инфраструктуры в радиусе не более 1 км от жилого дома.	Доступность элитных объектов социальной инфраструктуры. Близость к культурным центрам, памятникам архитектуры. Преимущества расположения с точки зрения экологии. Живописный вид из окон. Транспортная доступность (удобство подъезда к территории дома).	
Параметры паркинга	Согласно нормативным требованиям местного Генплана	Согласно нормативным требованиям местного Генплана	Закрытый наземный/подземный паркинг + возможность парковки на охраняемой придомовой территории	Закрытый, наземный / подземный, отапливаемый паркинг. Доступ в паркинг для жителей: квартира - лифт - паркинг. Не менее 1,5 машино-мест на квартиру.	

К жилью эконом-класса были отнесены наиболее дешевые по цене новостройки, доступность которых обусловлена следующими факторами:

- строительство осуществляется по стандартным проектам (типичным для многих новостроек);
- в работе применяются недорогие стройматериалы и стандартные технологии (чаще всего используются плиты из армированного бетона и пеноблоки);
- потолки в жилых помещениях имеют небольшую высоту (около 2,7 метра);
- внутренняя отделка отсутствует или не отличается сложностью;
- новостройка располагается в отдалении от центра или в районе с неблагоприятной экологией;
- придомовая территория не ухожена, нет охраны объекта.

Помимо перечисленных условий, новостройки экономкласса лишены других преимуществ, связанных с распространенными представлениями о комфорте: например, площадь парковки не вмещает всех желающих, в домах отсутствует комната для консьержа и т. д. Жилые площади в таких домах не отличаются внушительными размерами, например, габариты однокомнатной квартиры начинаются от 28 кв.м.

Жилье комфорт-класса предполагает улучшенное качество строительства и широкий набор опциональных улучшений, в сравнении с экономклассом:

- улучшенную планировку, в том числе, нестандартные архитектурные решения;
- более высокую стоимость строительных материалов и применяемых технологий (железобетонные панели, монолитные перекрытия, кирпич);
- большую высоту потолка (от 2,7 метра и выше);
- балконы и лоджии больших размеров, отдельные комнаты;
- внутреннюю отделку бюджетными материалами;
- наличие охраны, комнаты для консьержа, стальные двери в подъезде и на входе в квартиру;
- придомовую территорию с ограждениями и клумбами, детскими площадками;
- расположение новостроек в спальном районе, на значительном расстоянии от центра.

Габариты таких квартир больше, в сравнении с экономклассом: площадь однокомнатной квартиры начинается от 34 кв.м.

Жилые комплексы бизнес-категории возводятся для обеспеченных покупателей, имеющих высокие требования к уровню комфорта и безопасности жилья. Для домов такой категории характерны следующие преимущества:

- строительство осуществляется по уникальным архитектурным проектам, реализуются дизайнерские решения;
- при возведении применяются дорогие материалы (монолитные перекрытия, кирпич);

- потолки от 2,75 метра и более;
- собственная охрана с использованием современного технического оснащения, стальные двери повышенной надежности;
- расположение в благоприятных с точки зрения экологии районах или вблизи центра;
- подземная парковка для автомобилей;
- благоустроенная придомовая территория с защитными ограждениями.

Площадь квартиры с одной комнатой в жилом комплексе категории бизнес-класс начинается от 45-50 кв.м.

Жилье элитного класса является уникальным. В строительстве применяют лучшие материалы, стоимость которых находится в верхнем ценовом сегменте.

Важным преимуществом элитных квартир является возможность разработки планировки на усмотрение покупателя. Площади квартиры должно быть достаточно для устройства гардероба, кинозала, бильярдной, сауны и т. д. В жилье высшей категории отсутствует отделка, поскольку покупатели чаще всего нанимают дизайнеров для разработки индивидуальных проектов декора. Строительство элитных новостроек осуществляется в лучших районах, при этом жилые комплексы оснащены системой видеонаблюдения, имеют службу безопасности, дополняются

Как уже было отмечено выше, на рынке жилой недвижимости также выделяются:

- сегмент первичного жилья;
- сегмент вторичного жилья.

Особенностью рынка первичного жилья является меньшая эластичность предложения по цене в краткосрочном периоде и гораздо большая его эластичность в долгосрочном периоде, что объясняется наличием множества процедур допуска к строительству и длительностью отраслевых производственных циклов. В то же время на рынке первичного жилья в силу жесткости цен (из-за их привязанности к затратам) возможны длительные

неравновесные состояния, превышение объемов предложения над объемами спроса, характеризующееся накоплением незавершенного производства и нераспроданных запасов. Происходящее в результате этого значительное уменьшение объема продаж в краткосрочном периоде может изменить планы на будущее строительных компаний, которые сократят предложение жилья в долгосрочном периоде. Другой чертой рынка первичного жилья является относительно меньший рост цен в период подъема и относительно большее их падение в период спада.

Рынок вторичной недвижимости, в отличие от рынка первичной недвижимости, менее связан с другими рынками, и он демонстрирует гораздо большую волатильность цен и объемов. Таким образом, если рынок вторичной недвижимости обеспечивает приспособление цен и объемов к новому равновесному состоянию в краткосрочном периоде, то рынок первичной недвижимости обеспечивает это приспособление в долгосрочном периоде. Наконец, на функционирование последнего оказывают влияние наличие и действенность государственных программ, обеспечивающих поддержку строительства доступного и комфортного жилья.

В целом, необходимо отметить, что жилье является ведущим фактором экономического подъема страны и важнейшим драйвером роста различных секторов экономики. Удовлетворение первичной потребности в жилье и безопасности приводит к повышению качества жизни населения, активизируется трудовая, творческая, исследовательская деятельность. Также жилье является индикатором и социального развития общества. Оно может выступать как катализатором, так и сдерживающим фактором социальной напряженности в обществе. Жилищные условия и комфортность жилья напрямую влияют на состояние демографических показателей страны и здоровье человека, поэтому жилье имеет тесную связь с такими категориями, как рождаемость и миграция населения. На современном этапе развития российской экономики, основная задача государственной жилищной

политики – разработка механизмов повышения доступности жилья для различных категорий населения.

Термин «доступное жилье» (Affordable Housing) возник в США в прошлом веке. Вызванный «Великой депрессией» 1930-х гг. острый дефицит жилья у людей, потерявших работу, заставил правительство страны быстро искать способы решения этой задачи. Под доступным в США и Канаде понимается такое жилье, которое может приобрести или арендовать семья со средним достатком по цене, не превышающей 30% от общего дохода всех членов семьи.[14] Причем цена дома включает в себя налоги, страховку и оплату жилищно-коммунальных услуг. В США и Канаде понятие «доступное» не является однозначным, оно может меняться в зависимости от ряда сопутствующих факторов. Так, например, понятие «доступное» зачастую включает в себя или ассоциируется с понятием «транспортная доступность», так как для многих групп населения этот элемент доступности зачастую является решающим. Причем доступность зависит и от некоторых других факторов, в том числе от местоположения и престижности района, типа и этажности здания. По нормам современных развитых стран, понятие «доступное жилье» означает, что порядка 80% работающих граждан имеют реальную возможность купить или арендовать жилье. Основные механизмы приобретения жилья основаны на кредитно-накопительных схемах.

Понимание доступности жилья относится к субъективной категории, что подтверждается большим диапазоном мнений зарубежного и отечественного научного сообщества (некоторые утверждения приведены в таблице 1.2). Например, одни авторы видят в термине «доступное жилье» только жилье для малоимущих домохозяйств [21] (Gabriel et al., 2005), другие – альтернативу терминам «государственное», «социальное» или «недорогое» жилье, приобретаемое в том числе за счет ипотечного кредитования [1] (Bondar, Mokronos, 2016). Также есть работы, где доступность жилья раскрывается как показатель анализа тенденций на рынке жилья в разрезе сопоставлений

различных типов домохозяйств для обоснования государственной жилищной политики [26] (Hulchanski, 2017).

Таблица 1.2 - Подходы к определению доступности жилья

Год	Представители	Подход к определению доступности жилья
1990	Bramley G.	Доступность является простой концепцией для понимания в целом, но может быть с трудом реализована на практике, учитывая изменения домохозяйств с течением времени
1995	Hulchanski	Для определения доступности применен показатель недельной платы за один месяц аренды жилья
2005	Gabriel M., Jacobs K., Arthurson K, Burke T. and Yates J.	Экономическая доступность жилья – сохраняющиеся затраты на ипотеку или арендную плату по отношению к доходу, проблемы доступа к жилью, неспособность позволить себе расходы на жилье после покрытия других расходов или проблему слишком низкого дохода или слишком высоких цен на жилье. Показано, что доступность может быть различна для домохозяйств, на что влияют занятость, транспорт, здравоохранение и др.
1998	Tiwari and Parikh	Предложено доступность жилья определять как отношение общих доходов к остаточному доходу домохозяйства
2007	Lux	Установлен квазинормативный показатель доступности путем оценки общей стоимости расходов на жилье на различных уровнях арендной платы за счет эконометрического регресса экономических факторов
2009	Gan, Hill	Выделены различия между доступностью приобретения (способность домохозяйства заимствовать) и доступностью возмещения (способность домохозяйства возвращать) при помощи подхода «рискованная стоимость» (распределены доходы домохозяйства и цены на жилье)
2011	Abeyasinghe T., Gu J.Y.	Индекс доступности жилья – отношение пожизненного дохода к цене дома, которая отражает тенденции и циклы доступности жилья на частных и государственных рынках жилья
2011	Stone Michael E.	Доступность жилья является относительной оценкой изменения во времени стоимости жилья и семейного дохода
2011	Haffner, Heylen	Предложено разделять доступность жилья на краткосрочную и долгосрочную: первый относится к финансовому доступу к жилью, второй касается расходов на потребление жилья
2011	Матасова О.И.	Предложено доступность жилья определять через дифференциацию населения на отдельные категории (группы) в зависимости от величины среднедушевого дохода

Окончание таблицы 1.2

Год	Представители	Подход к определению доступности жилья
2013	Tsai	Переходит от нормативного подхода к определению доступности к эконометрическому анализу социально-экономических факторов и последствий уровня доступности жилья
2013	Минченко М.М., Ноздрин Н.Н.	Предложено целенаправленно содействовать повышению социальной доступности жилья и развивать нерыночные пути обеспечения населения жильем
2013	Черепович А.В.	Доступность дохода измеряет отношение цен на жилье к доходу, а доступность покупки измеряет пропорцию дохода к ипотечным платежам и показывает, в состоянии ли домохозяйство заимствовать достаточно большие ресурсы для приобретения жилья
2013	Туртушов В.В.	Доступность жилья отражает современное состояние на рынке жилья, текущую картину в экономике в целом, учитывает активность населения на рынке жилья, его ожидания. Критерий доступности жилья – реальная рыночная стоимость с учетом платежеспособности населения, которая зависит от доходов, сбережений и возможности получения кредита
2014	Мустафина Л.Р.	Соотношение между ценами на рынке жилья и доходами населения характеризует доступность жилья и может быть рассчитано как показатель доступности, определяющий возможности населения в приобретении жилья
2016	Бондарь А.П., Мокронос В.И.	Доступность жилья определяется как «такое состояние рынка жилья, которое обеспечивает возможность для населения при имеющемся уровне доходов и сложившемся уровне цен на жилье приобрести его в собственность, используя рыночные механизмы». На данный показатель оказывают влияние такие факторы, как цена жилья, доходы населения, проценты по ипотечным кредитам, уровень безработицы и др.
2016	Леонова Л.Б., Засухина В.С.	Доступность жилья учитывает активность населения на рынке, ожидания граждан и степень доверия к государственным и коммерческим институтам. Главным фактором доступности жилья является его стоимость, влияние которой сказывается при всех формах приобретения жилья: единовременной оплате, различных видах кредитования и субсидирования

Таким образом, доступность жилья – показатель, который характеризует соотношение рыночной стоимости жилой единицы, признаваемой «нормативной» для среднестатистической семьи, и совокупного дохода такой

семьи. Доступность жилья является сложным многогранным индикатором, который не только отражает ход рыночных реформ в жилищной сфере, их социальную направленность, но и связан с общим течением социально-экономических процессов в обществе, их успешностью, учитывает поведение населения на рынке жилья, его ожидания, степень доверия к государственным и коммерческим институтам.

1.2 Нормативно-правовые, программные и стратегические основы регулирования доступности объектов жилой недвижимости

Доступность жилья является важнейшим социально-экономическим индикатором, который отражает демографические, социально-экономические характеристики текущего уровня благосостояния населения, параметры бюджетно-нормативной и кредитно-финансовой системы, ценовой и тарифной политики в сфере жилищного строительства. Доступность жилья учитывает активность населения на рынке, ожидания граждан и степень доверия к государственным и коммерческим институтам. Таким образом, доступность жилья является многофакторной категорией, в которой тесно взаимосвязаны жилищная политика государства по созданию соответствующих условий, социально-экономические и поведенческие взаимосвязи.

С точки зрения законодательства доступное жилье – это общеупотребительное название ряда проектов, которые государство планирует осуществить в отношении нескольких социально незащищенных групп населения. Сюда входят программы для работников бюджетной сферы, для военных, а также для молодых и многодетных семей.

Анализ современного состояния жилищной сферы РФ с позиций возможностей улучшения жилищных условий населения свидетельствует о наличии и развитии следующих тенденций: – улучшение жилищных условий на рыночных условиях без государственной поддержки доступно лишь небольшой части семей с наиболее высокими доходами; – вне государственной

жилищной политики остались группы населения, доходы которых не позволяют им приобрести жилье даже с использованием мер поддержки в собственность или использовать иные способы улучшения жилищных условий;

- приоритет расходов бюджета на поддержку спроса на рынке жилья направляется на поддержку приобретения жилья в собственность граждан (путем предоставления субсидий, использования материнского (семейного) капитала, финансирования системы жилищного обеспечения военнослужащих и др.), что снижает возможности развития иных форм удовлетворения жилищных потребностей граждан (найма жилья, жилищно-строительной кооперации и т.д.);
- преобладающая часть инвестиций в производство жилищных благ, в том числе бюджетных, направляется на строительство дополнительного жилищного фонда; объем вложений в капитальный ремонт многоквартирных домов и изношенных сетей отстает от текущей потребности;
- достигнутые объемы жилищного строительства необходимость восстановления и/или замещения аварийного, ветхого и морально устаревшего и недостаточно благоустроенного жилищного фонда не могут удовлетворить высокий спрос населения на жилье, особенно с учетом современных требований к качеству жилья и городской среды;
- проблемой также является высокий уровень износа сетей теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения при остром дефиците источников инвестиций для их замены и модернизации, причем повышение тарифов не может служить таким источником из-за негативных социальноэкономических последствий [4].

Указанные выше факторы развития жилищной сферы, вызовы и угрозы делают основной целью жилищной политики в России не наращивание объемных показателей (увеличение годовых объемов жилищного строительства, жилищной обеспеченности населения и т.д.), а повышение качества жилищного обеспечения граждан с различным уровнем доходов, потребностей, местом проживания, стадией жизненного цикла семьи и др. Основным стратегическим приоритетом, необходимым для достижения данной цели, является развитие

различных форм удовлетворения жилищных потребностей граждан и расширение и дифференциация мер соответствующей жилищной политики.

Необходимо отметить, что регулирование рынка недвижимости, направленное на повышение доступности жилья, осуществляется в России на всех ветвях государственной власти - законодательном, исполнительном и судебном, а также на федеральном, региональном и муниципальном уровнях управления. Политика государства в области рынка недвижимости определяет совокупность мер контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными структурами, являясь при этом необходимым условием общественного воспроизводства в целях его стабилизации и развития. Объективная возможность государственного регулирования исторически проявляется при достижении определенного уровня экономического развития, концентрации капитала и производства. При нарастании трудностей и проблем, государственное регулирование экономики актуализируется, решая проблемы стимулирования экономического роста, поддержания определенного уровня занятости, обеспечения перспективных сдвигов на региональном и отраслевом уровнях, поддержка экспорта и т. д. Государство выполняет множество важных функций на рынке недвижимости, среди них функции:

- идеологической и законодательной инициативы (концепции развития отдельных видов рынка и программы их реализации);
- инвестора в приоритетные отрасли и сферы материального производства, жилищное строительство и социально-культурную среду;
- профессионального участника при торговле жилищными сертификатами, государственными зданиями и сооружениями и другими объектами недвижимости;
- эмитента государственных и муниципальных ценных бумаг под залог недвижимого имущества;
- регулятора, устанавливающего правила и нормы функционирования рынка недвижимости;

– верховного арбитра в спорах между участниками рынка недвижимости через систему судебных органов;

– контролера устойчивости и безопасности рынка (посредством регистрация прав и сделок с недвижимостью).

Система государственного регулирования рынка недвижимости состоит из двух основных составляющих:

- 1) государственные и муниципальные органы и организации;
- 2) государственные и иные нормативные правовые акты.

В организационном плане государственное регулирование рынка недвижимости осуществляется с помощью следующих групп методов:

- 1) административные (методы непосредственного вмешательства);
- 2) экономические (методы косвенного воздействия).

Административные методы заключаются в использовании силы государственной власти и реализуются посредством следующих приемов:

– создание нормативной базы – законов, постановлений, инструкций, правил, положений, регулирующих функционирование рынка недвижимости в центре и регионах;

– отбор и удостоверение статуса профессиональных участников рынка недвижимости – лицензирование, регистрация, предоставление прав уполномоченных лиц органами исполнительной власти по совершению сделок с объектами государственной и муниципальной собственности;

– установление обязательных требований к содержанию и качеству различных видов деятельности на рынке недвижимости и к его участникам;

– контроль за соблюдением всеми участниками рынка установленных норм и правил; – введение запретов и санкций за отступление от нормативных требований при совершении сделок с недвижимым имуществом;

– поддержание правопорядка на рынке недвижимости;

– выкуп в государственную собственность любых объектов недвижимости для общественных нужд.

Административное управление не связано с созданием дополнительных материальных стимулов и штрафных санкций. Оно основывается на силе государственной власти и включает в себя меры запрета, принуждения или разрешения. Например, в России введены ограничения на ведение градостроительной деятельности в зонах охраны памятников истории и культуры, в санитарных, защитных, водоохраных зонах, на территориях залегания полезных ископаемых, в поселениях с особым регулированием.

Экономические методы регулирования рынка недвижимости обеспечивают воздействие государства путем направленного действия государственных органов на совокупность экономических отношений, выраженных в законах и закономерностях развития экономики. Реализуются данные методы с помощью:

- системы налогообложения имущества;
- реализации государственных целевых программ;
- выпуска и обращения жилищных сертификатов;
- амортизационной политики;
- дисконтной политики Центрального банка;
- внешнеэкономической деятельности и др.

Действующие сегодня инструменты, призванные обеспечивать улучшение жилищных условий населения в той или иной степени оправдывают себя, но не лишены высоких рисков. В частности, в социальном сегменте рынка жилья недостаточно хорошо проработаны организационные вопросы постановки на учет граждан, а максимальный срок продолжительности ожидания в очереди достигает 20 лет (Таблица 1.3).

Эффективность государственного регулирования снижается из-за ограниченности ресурсов и резервов, тем более в условиях экономического кризиса. Для решения жилищных проблем сегодня необходим поиск не только «оперативных» инструментов, эффективных в ограниченном периоде времени (регулирование института ипотеки, развитие рынка ценных бумаг и т. п.), но и ориентация экономической политики на меры, улучшающие жилищные

условия экономически-активного населения, создающие стимулы к расширению производства и увеличению новых рабочих мест в регионе [13]. Таким образом, применение традиционных инструментов государственной инвестиционной политики в сфере жилищного строительства неэффективно, поскольку рынок жилья нуждается не только в «финансовых инъекциях», но и в создании эффективной институциональной среды.

В целях стратегического развития рынка жилой недвижимости и повышения доступности жилья правительством Российской Федерации реализуется национальный проект «Жильё и городская среда».

Таблица 1.3 – Характеристика современных инструментов жилищной политики, направленных на повышение доступности объектов жилой недвижимости

Инструменты жилищной политики	Особенности
Очередь на улучшение жилищных условий, а также жилищные субсидии очередникам. Основная форма безвозмездного обеспечения жильем малоимущих и иных категорий, предусмотренных законодательством, граждан. Заключается в предоставлении жилых помещений в домах государственного и муниципального жилищных фондов на условиях договора социального найма в пределах нормы жилой площади	Максимальный срок продолжительности ожидания в очереди в последние годы колеблется в районе 20 лет В условиях сокрытия значительной доли доходов в категорию очередников попадают граждане с высокими доходами. При формировании очереди основное значение имеет принцип времени постановки на учет, а не реальной потребности в улучшении жилищных условий.
Предоставление жилья льготным категориям граждан: федеральные, региональные и муниципальные программы. За счет бюджетных средств обеспечение жильем определенных «льготных» категорий граждан в рамках федеральной программы «жилище» и различных региональных программ в области жилищной политики	Достижение 30% планируемых результатов по некоторым категориям ранее принятых программ
Жилищные сберегательные программы. Предоставление кредита на льготных условиях лишь после накопления по счету определенной суммы за счет периодических платежей определенного размера.	Суммы взносов используются для кредитования участников, уже накопивших требуемую сумму, кроме того, они характеризуют стабильность доходов заемщика и заменяют характеристику его кредитной истории.

Окончание таблицы 1.3

Инструменты жилищной политики	Особенности
<p>Жилищно-строительные кооперативы. Схема работы накопительных кооперативов предполагает накопление денежных средств пайщиков для последующего приобретения жилой недвижимости. В этом случае пайщик сначала накапливает в течение определенного срока необходимую сумму и лишь потом начинает подбирать себе будущую квартиру, исходя из срока и величины накоплений.</p>	<p>Позволяет участвовать каждому желающему, однако необходимо сразу внести паем определенную сумму. Накапливаются лишь денежные средства. Невозможно спрогнозировать ни состояние рынка жилья в момент накопления достаточной суммы денег (упадут цены или вырастут), ни наличие или отсутствие конкретных приемлемых вариантов приобретения жилой площади для пайщика. Кроме того, при накоплении денежных средств всегда существует вероятность их нецелевого использования. Недостатком накопительной системы является ее близость к ипотечной пирамиде. Не исключается ситуация, когда пайщик, накопив определенную сумму, не будет иметь возможности купить квартиру по независящим от него причинам. В то же время он будет лишен возможности получить накопленную сумму обратно.</p>
<p>Ипотечное кредитование Предоставление кредита на строительство или приобретение жилья под залог этой недвижимости на длительное время. В основе – американская многоуровневая модель ипотечного кредитования. Банк выдает ипотечный кредит заемщику, регистрирует закладную. Выданные кредиты банки продают Региональным агентствам ипотечного кредитования (РАИК). Региональные ипотечные структуры могут использовать средство регионального и местного бюджетов для льготного кредитования субсидирования % ставки.</p>	<p>Требуется хорошая кредитная история заемщика, первоначальный взнос и страхование, как жилья, так и трудоспособности заемщика. В соответствии с классической историей погашения кредита в первые месяцы и годы погашения, заемщик вынужден выплачивать процентные деньги банку, в сумме своей значительно превышающей сумму основного долга. Инструмент практически недоступен. Необходимо пройти процедуру рассмотрения заявки на кредит, в которой в России многим отказывают по тем или иным причинам.</p>

Сроки реализации проекта с 01.10.2018 по 31.12.2024.

Основными целями проекта являются:

– обеспечение доступным жильем семей со средним достатком, в том числе создание возможностей для приобретения (строительства ими жилья с использованием ипотечного кредита, ставка по которому должна быть менее 8%);

– увеличение объема жилищного строительства не менее чем до 120 млн кв. м в год;

– кардинальное повышение комфортности городской среды, повышение индекса качества городской среды на 30%, сокращение в соответствии с этим индексом количества городов с неблагоприятной средой в два раза;

– создание механизма прямого участия граждан в формировании комфортной городской среды, увеличение доли граждан, принимающих участие в решении вопросов развития городской среды, до 30% .

– обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда

Федеральные проекты, входящие в национальный проект «Жильё и городская среда»: «Ипотека», «Жильё», «Формирование комфортной городской среды», «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда».

В рамках национального проекта должен быть реализован комплекс мероприятий, направленных, в том числе, и на повышение степени доступности объектов жилой недвижимости для населения страны. Данный комплекс включает следующие мероприятия:

– разработка банковского продукта проектного финансирования с использованием счетов эскроу
Разработка и утверждение паспорта ведомственного проекта по цифровизации городского хозяйства «Умный город»;

– определение порядка оказания финансовой поддержки субъектам РФ на расселение непригодного для проживания жилищного фонда
Установление субъектам РФ целевых показателей расселения непригодного для проживания жилищного фонда в 2019-2021 гг.;

– принятие региональных программ переселения граждан из непригодного для проживания жилищного фонда Переход от строительства жилья с использованием средств граждан, привлекаемых для создания многоквартирных домов и иных объектов недвижимости, к банковскому кредитованию и иным формам финансирования, минимизирующим риск для граждан;

– развитие рынка ипотечных ценных бумаг путем внесения изменений в законодательство Российской Федерации;

– утверждение методики формирования индекса качества городской среды;

– внедрение системы мониторинга реализации государственных (муниципальных) программ формирования современной городской среды
Разработка методического документа «Стандарт комплексного развития территорий» с учетом лучших мировых практик в области городского планирования;

– актуализация около 250 действующих нормативно-технических документов на предмет внедрения передовых технологий и ограничения использования устаревших технологий в проектировании и строительстве;

– разработка и актуализация около 100 стандартов продукции промышленности строительных материалов в целях повышения качества индустриального жилищного строительства 2022 г.;

– принятие около 130 новых нормативно-технических документов в строительной сфере для поэтапного отказа от использования устаревших технологий в проектировании и строительстве;

– обеспечение возможности прохождения административных процедур в жилищном строительстве по принципу «одного окна» в единой информационной системе жилищного строительства;

– перевод рынка ипотеки в электронный формат;

– установление субъектам РФ целевых показателей расселения непригодного для проживания жилищного фонда в 2022-2024 гг.;

- реализация мероприятий ведомственного проекта по цифровизации городского хозяйства «Умный город»;

- реализация мероприятий по развитию высшего и среднего профессионального образования в области строительства и городского хозяйства, а также реализация программ по повышению квалификации специалистов в области архитектуры, градостроительства и строительства.

Также Правительством РФ в настоящий момент времени реализуется федеральная целевая программа «Жилище». Основными целями программы являются:

- формирование рынка доступного жилья экономкласса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности;

- выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством;

Основными задачами Программы являются:

- создание условий для развития массового строительства жилья экономкласса;

- повышение уровня обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства;

- обеспечение жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством;

- предоставление социальной поддержки на приобретение жилья гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий, в первую очередь молодым семьям.

Кроме того, Минстроем России и АО «ДОМ.РФ» была разработана программа «Стратегия развития жилищной сферы Российской Федерации на период до 2025 года». Основными целями программы являются:

- улучшение качества жилья и повышение комфорта городской среды;

- устойчивое и сбалансированное развитие городов и территорий;

- повышение доступности жилья за счет развития рынка ипотечного кредитования;

– развитие институционального рынка арендного жилья.

В рамках данной программы двумя основными механизмами обеспечения населения жильем названы – ипотека и арендное жилье.

В программе определено, что для стимулирования спроса необходимо дальнейшее развитие ипотечного рынка. В развитых странах именно ипотека – это основной инструмент для приобретения жилья в собственность, запускающий множество механизмов в экономической машине страны.

Второй инструмент решения жилищного вопроса, служащий альтернативой ипотеке, – арендное жилье. Формирование цивилизованного рынка аренды – одна из главных целей Стратегии. Это позволит гражданам решать широкий спектр задач, как временных, так и более долгосрочных, в ситуациях, где ипотека будет не очень удачным выбором. Эти два инструмента хорошо дополняют друг друга, покрывая все потребности современных городских жителей. Социально приоритетным категориям граждан предоставление жилья возможно на условиях некоммерческого найма. Мировая практика показывает, что это один из самых эффективных инструментов, доступных государству, для обеспечения базовой потребности всех своих граждан – потребности в жилье.

Несовершенство регулирования государственного управления в жилищной сфере и недостаточная прозрачность строительного сектора является значимым барьером для совершенствования жилищной политики и достижения ее основных целей. Одним из барьеров является отсутствие хорошо разработанной нормативно-правовой базы, большое количество избыточных и непрозрачных административных процедур.

Можно отметить, что стратегические цели и задачи жилищной политики в РФ в последнее время характеризуются достаточной степенью согласованности в различных документах стратегического планирования как в сфере целеполагания, так и программирования и планирования.

Очевидно, что такое содержание государственной политики в жилищной сфере способно в перспективе создать механизмы для решения указанных

проблем, поскольку максимально ориентировано на создание дифференцированного спектра мер улучшения жилищных условий для различных групп населения (путем приобретения жилья в собственность с помощью ипотечных или собственных средств, найма жилья на коммерческих или некоммерческих условиях, социального найма и др.), улучшение состояния среды жизнедеятельности человека в поселениях разных типов, повышение качества жилищного фонда, степени его благоустройства, качества коммунальных услуг.

Особую актуальность в данных условиях приобретают вопросы анализа и оценки рынка жилой недвижимости по критерию доступности.

1.3 Анализ и оценка рынка жилой недвижимости по критерию доступности

Задача повышения доступности и разнообразия жилья входит в повестку социально-экономической и жилищной политики как развитых, так и развивающихся стран. Это обусловлено тем, что даже в самых благополучных странах невозможно создать условия для решения жилищных проблем всего населения только за счет рыночных механизмов (наем жилья на рынке или приобретение жилья с помощью ипотеки). В то же время уровень доступности жилья определяется не только доходами населения и доступностью кредитов, но и градостроительными ограничениями, конкуренцией между застройщиками, развитием технологий, а также другими факторами, которые обычно подвержены государственному регулированию, что требует согласования целей и задач жилищной политики с целями и задачами других направлений регулирования.

При этом сама необходимость управлять предложением доступного жилья, повышать разнообразие жилищных альтернатив в современной жилищной политике во всем мире не ставится под сомнение, поскольку доступное жилье рассматривается как инструмент не только повышения

качества жизни, но и решения градостроительных проблем (например, интенсивного трафика), повышения жилищной мобильности граждан, развития рынка труда и, в конечном счете, конкуренции между городами и странами за человека и инвестиции.

Показатели доступности жилья регулярно рассчитываются Институтом экономики города по мере публикации Росстатом и Банком России необходимых официальных данных. К таким показателям относятся коэффициент доступности жилья, индекс доступности приобретения жилья и доля семей, имеющих возможность с помощью собственных и заемных средств приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями. Коэффициент доступности жилья (Housing price to income ratio; далее — КДЖ) рассчитывается как отношение средней рыночной стоимости квартиры общей площадью 54 кв. м к средним доходам семьи из трех человек за год. Величина такого показателя соответствует числу лет, в течение которых семья может накопить на квартиру при предположении, что все получаемые денежные доходы будут откладываться на приобретение квартиры. Этот коэффициент наиболее простой для расчета и повсеместно используется в российской и зарубежной статистике, а также выступает одним из целевых показателей государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан России».

Индекс доступности приобретения жилья (Housing affordability index; далее — ИДПЖ) показывает соотношение доходов среднестатистического домохозяйства с доходами, необходимыми для приобретения стандартной квартиры общей площадью 54 кв. м с помощью ипотечного кредита под залог недвижимости, выдаваемого на стандартных условиях. В отличие от КДЖ, данный показатель учитывает доступность ипотечного кредитования для населения. В частности, повышение ставки по кредитам приводит к снижению индекса (что соответствует меньшей доступности жилья), а ее падение, при прочих равных условиях, — к его росту (что соответствует большей доступности жилья).

В зарубежной практике под доступным понимается жилье, расходы на оплату которого (в форме арендной платы) не превышают некоторую долю (обычно 30-35%) семейного дохода. Для оценок и расчетов такой семейный доход обычно определяется городами или штатами (провинциями, регионами) и реже на национальном уровне в долях от медианного дохода семьи в соответствующей юрисдикции — например, 80% медианного дохода семьи в метрополитенском ареале (американское название статистической единицы агломераций). За рубежом наиболее распространена оценка доступности жилья по количеству лет, в течение которых семье необходимо полностью сберегать свои доходы для его приобретения. Такой показатель может иметь разные названия: например, «median multiple» или «housing price to income ratio». Для расчета данного показателя доступности жилья в зарубежных методиках используют медианные цены жилых единиц и медианные доходы семей в пределах единого рынка жилья, обычно города или агломерации. В крупнейших мировых городах и городских агломерациях преобладает не жилье в собственности проживающего, а аренда жилья у институционального арендодателя (частного или государственного). Однако это не мешает проводить анализ доступности жилья по указанному методу.

Согласно признанной на международном уровне методике Программы ООН по развитию населенных пунктов (ООН-Хабитат), существует общепринятая классификация рынков жилья по критерию доступности (таблица 1.4).

Таблица 1.4 – Классификация рынков жилья по критерию доступности

Категория рынка	Значение КДЖ, лет
Жилье доступно (affordable)	< 3
Жилье не очень доступно (moderately unaffordable)	3-4
Приобретение жилья серьезно осложнено (seriously unaffordable)	4-5
Жилье существенно недоступно (severely unaffordable)	> 5

В 2020 г. Институтом экономики города была проведена оценка доступности жилья для центральных городов 17 крупнейших агломераций.

Согласно общепринятой международной классификации ООН-Хабитат 12 из 17 агломераций можно отнести к рынкам доступного жилья. Т.е. менее чем за 3 года семья, сберегая все свои доходы, может приобрести жилье. В третьем квартале 2019 г. лидером по уровню доступности жилья стала Краснодарская агломерация (2 года). В группу агломераций с доступным жильем также попали Екатеринбургская, Воронежская, Самарско-Тольяттинская и другие агломерации. Затем в рейтинге идут 3 агломерации, рынок жилья которых характеризуется как рынок с не очень доступным жильем. Среди них Красноярская, Владивостокская, Казанская агломерации. Наконец, Санкт-Петербургская и Московская агломерации возглавляют рейтинг крупнейших российских агломераций, приобретение жилья в них серьезно осложнено.

В таблице 1.5 приведены оценки коэффициента доступности жилья в ряде зарубежных агломераций. Так, во всех рассматриваемых российских агломерациях доступность жилья выше. В Московской и Санкт-Петербургской агломерациях коэффициент доступности жилья соответствует уровню Сингапура и Монреаля.

Таблица 1.5 – Коэффициент доступности жилья в зарубежных агломерациях в 2018 г.

Городская агломерация	Коэффициент доступности жилья
Нью-Йорк	5,5
Лондон	8,3
Сингапур	4,6
Гонконг	20,9
Сидней	11,7
Монреаль	4,6

Относительно высокая доступность жилья указывает на улучшение фундаментального соотношения между доходами домохозяйства и ценами на жилье, а также на существенное снижение ставок по ипотечным кредитам с 2006 года. В свою очередь, тенденции изменения рыночных цен зависят не только от спроса на жилье, но и от различных факторов, ограничивающих предложение жилья (Таблица 1.6). Жесткость градостроительного регулирования обычно рассматривается как один из важнейших факторов в международных исследованиях.

Например, более жесткая система градостроительного планирования и регулирования, как правило, ориентирована на компактное развитие муниципальных образований агломерации, сдерживание «расползания» территории (даже если существует такая возможность), обеспечивая качественную городскую среду, которая отражается в высоких требованиях к развитию и организации общественных пространств, соблюдение которых требует значительных инвестиций. Все это приводит к повышению цен на жилье по сравнению с агломерациями с менее ограничительной, с либеральной системой градостроительного планирования и регулирования.

В рамках исследования доступности жилья, проводимого Фондом «Институт экономики города» все исследуемые агломерации классифицированы на две группы – агломерации с жесткой градостроительной политикой и агломерации с мягкой градостроительной политикой. Как показано на рисунке 1 в целом за 65 лет с 1950 по 2015 гг. в американских крупных городских агломерациях доступность жилья снизилась, при этом наиболее сильно – в агломерациях с жесткой градостроительной политикой. Несмотря на то, что в крупнейших городских агломерациях России более высокий уровень доступности жилья, чем за рубежом, важно отметить, что для медианной жилой единицы характерна очень маленькая площадь (таблица 1.7).

Одной из причин более высокого уровня доступности жилья в российских агломерациях можно назвать более мягкую градостроительную политику, чем в зарубежных странах.

Таблица 1.6 - Коэффициент доступности жилья в крупнейших городских агломерациях в 2019 году, лет

Агломерация	Медианная цена, руб., 1 кв. 2019 год	Медианный среднедушевой доход, руб. в месяц, 1 кв. 2019 года	Коэффициент доступности жилья, лет, 1 кв. 2019 года	Медианная цена, руб., 2 кв. 2019 год	Медианный среднедушевой доход, руб. в месяц, 2 кв. 2019 года	Коэффициент доступности жилья, лет, 2 кв. 2019 года	Медианная цена, руб., 3 кв. 2019 год	Медианный среднедушевой доход, руб. в месяц, 3 кв. 2019 года	Коэффициент доступности жилья, лет, 3 кв. 2019 года	Уровень доступности жилья по стандартам ООН
Московская	6 750 000	38 891	4,8	6 810 413	45 954	4,1	6 848 570	45 577	4,2	Приобретение жилья серьезно осложнено
Санкт-Петербургская	5 200 000	29 887	4,8	5 230 680	33 864	4,3	5 012 939	32 878	4,2	Приобретение жилья серьезно осложнено
Казанская	3 700 000	24 420	4,2	3 752 540	28 639	3,6	3 549 341	29 690	3,3	Жилье не очень доступно
Красноярская	2 750 000	20 477	3,7	2 778 325	24 437	3,2	2 570 000	21 551	3,3	Жилье не очень доступно
Владивостокская	3 850 000	31 269	3,4	3 899 088	35 942	3,0	4 133 342	35 415	3,2	Жилье не очень доступно
Пермская	2 514 900	23 710	2,9	2 499 056	27 542	2,5	2 500 000	23 498	3,0	Жилье доступно
Волгоградская	2 200 000	19 578	3,1	2 209 240	22 033	2,8	2 172 967	22 393	2,7	Жилье доступно
Уфимская	2 997 500	26 317	3,2	3 037 517	28 015	3,0	3 035 067	31 587	2,7	Жилье доступно
Новосибирская	2 650 000	25 249	2,9	2 661 793	28 411	2,6	2 840 000	29 995	2,6	Жилье доступно
Челябинская	1 850 000	20 419	2,5	1 861 378	22 877	2,3	1 850 000	20 300	2,5	Жилье доступно
Самарско-Тольяттинская	2 300 000	24 033	2,7	2 316 905	25 167	2,6	2 300 000	25 259	2,5	Жилье доступно
Ростовская	2 500 000	23 667	2,9	2 522 250	27 515	2,5	2 450 000	28 122	2,4	Жилье доступно
Саратовская	1 850 000	19 757	2,6	1 868 223	23 239	2,2	1 854 987	22 537	2,3	Жилье доступно
Екатеринбургская	2 650 000	30 414	2,4	2 662 985	36 271	2,0	2 738 333	34 582	2,2	Жилье доступно
Нижегородская	2 650 000	28 109	2,6	2 688 690	30 138	2,5	2 606 667	33 431	2,2	Жилье доступно
Воронежская	2 281 500	24 225	2,6	2 328 613	28 672	2,3	2 240 000	29 185	2,1	Жилье доступно
Краснодарская	2 500 000	26 805	2,6	2 497 750	30 239	2,3	2 448 333	34 712	2,0	Жилье доступно

Например, для Лондона характерно сравнительно близкое значение прироста населения в 2010-2016 гг. с российскими агломерациями, такими как Московская, Санкт-Петербургская или Воронежская, при более низких показателях ввода жилья – около 3-4 жилых единиц на 1000 человек против 10-15 жилых единиц на 1000 человек в российских агломерациях (таблица 1.8).

Таблица 1.7 - Параметры медианной жилой единицы на рынках жилья 17 крупнейших российских городских агломерациях, 3 квартал 2019 г.

№	Агломерация	Цена, руб.	Цена за кв. м, руб.	Площадь, кв. м	Количество комнат	Тип жилой единицы
1	Московская	6 848 570	118 079	58	1	Квартира
2	Санкт-Петербургская	5 012 939	94 584	53	2	Квартира
3	Владивостокская	4 133 342	91 852	45	2	Квартира
4	Казанская	3 549 341	75 518	47	2	Квартира
5	Уфимская	3 035 067	65 980	46	2	Квартира
6	Новосибирская	2 840 000	61 739	46	2	Квартира
7	Екатеринбургская	2 738 333	65 198	42	2	Квартира
8	Нижегородская	2 606 667	52 133	50	2	Квартира
9	Красноярская	2 570 000	54 681	47	2	Квартира
10	Пермская	2 500 000	50 000	50	2	Квартира
11	Ростовская	2 450 000	53 261	46	2	Квартира
12	Краснодарская	2 448 333	48 967	50	2	Квартира
13	Самарско-Тольяттинская	2 300 000	50 000	46	2	Квартира
14	Воронежская	2 240 000	46 667	48	2	Квартира
15	Волгоградская	2 172 967	45 270	48	2	Квартира
16	Саратовская	1 854 987	28 984	64	2	Квартира
17	Челябинская	1 850 000	36 275	51	2	Квартира

Схожие значения по приросту численности населения и вводу жилья наблюдаются в Сиднее, но доступность жилья в данной агломерации низкая, что говорит о влиянии иных факторов на доступность в сравнении с Россией.

Две другие агломерации, Нью-Йорк и Монреаль растут достаточно медленно (2,2% и 4,2% соответственно), что сравнимо с уровнем роста Пермской и Саратовской агломераций, но уровень ввода жилья в них намного ниже.

Интересен пример Сингапура, где наблюдаются наиболее близкие значения прироста населения и ввода жилья относительно крупнейших российских агломераций и как следствие высокая доступность жилья.

Таблица 1.8 - Изменение численности населения в 2010-2016 гг. и ввод жилых единиц на 1000 человек в 2016 г. в некоторых зарубежных городских агломерациях.

Городская агломерация	Изменение численности населения в 2010-2016 гг.	Ввод жилых единиц на 1000 человек населения, 2016 г.
Лондон	8,9%	3,5
Сингапур	10,5%	8,4
Нью-Йорк	2,2%	2,2
Сидней	10,8%	7,3
Монреаль	4,2%	4,6

Учитывая ограничения по сдерживанию «расползания» города и освоения новых территорий, высокий уровень доступности может объясняться особенностями национальной жилищной политики – более 50% строительства жилья осуществляется в рамках государственной программы и 81% населения проживает в государственном жилищном фонде.

Для большей сопоставимости оценок доступности жилья на рынках российских агломераций с зарубежными агломерациями в исследовании была проведена оценка скорректированного КДЖ для российских агломераций, исходя из площади жилой единицы 95,4 кв. м, рассчитанной на базе средней обеспеченности жильем в Лондоне. Указанная корректировка радикально снижает доступность жилья в российских агломерациях: только на рынках Краснодарской и Воронежской агломераций такое жилье не очень доступно, а все остальные агломерации переходят в группу рынков с существенной недоступностью жилья или где его приобретение серьезно осложнено.

Необходимо отметить, что для рынков российских агломераций не типично приобретение жилья площадью 95,4 кв. м на семью из трех человек,

однако такое сравнение показывает разрыв в размерах доступного для приобретения жилья. Так, в Московской агломерации приобретение жилой единицы по среднему стандарту жилищной обеспеченности в Лондоне требует накопления доходов семьи в течение 9,4 лет, а в Лондоне — 8,5, то есть показатели сопоставимы. В то же время квартира площадью 54 кв. м в Москве практически вдвое доступнее, однако она гораздо менее комфортна для проживания трех человек.

Снижение доступности жилья свидетельствует об ухудшении соотношения между доходами населения и ценами на жилье. Ценовые тренды на рынке зависят не только от спроса на жилье, но и от различных ограничивающих его предложение факторов. Наиболее важным из них в международных исследованиях принято считать уровень жесткости градостроительной политики. Так, более жесткая градостроительная политика обычно ориентирована на компактное развитие агломерации, сдерживание «расползания» территории (даже если есть такая физическая возможность), обеспечение высокого качества городской среды, что выражается в жестких требованиях к застройке и организации публичных пространств, соблюдение которых требует больших инвестиционных вложений. В результате цены на жилье повышаются сильнее, чем в агломерациях, где проводится менее ограничительная, мягкая градостроительная политика.

В России в последние годы наблюдалось повышение рыночной доступности жилья, в том числе в крупнейших российских агломерациях (в развитых странах отмечена обратная тенденция). Такая динамика стала результатом политики роста объемов жилищного строительства, а также снижения ставок по ипотечным жилищным кредитам. При этом размер доступной жилой единицы в России иной, чем в развитых странах. Например, если в Нью-Йорке семья с медианными доходами примерно за шесть лет может накопить средства на приобретение индивидуального дома площадью более 200 кв. м, то в Москве, где, на первый взгляд, коэффициент

доступности жилья примерно такой же, речь идет о квартире площадью 54 кв. м. Сегодня перспективы дальнейшего увеличения рыночной доступности жилья ограничены доходами населения: при их сохранении на текущем уровне дальнейшее снижение ставок по ипотечным кредитам даже до 8% годовых не приведет к столь же существенному повышению доступности жилья, как в предыдущие годы. Другими словами, потенциал такого повышения за счет снижения ставок по ипотеке в значительной мере исчерпан. Увеличить число граждан, которым доступно жилье, можно при помощи новых для России, но широко используемых за рубежом инструментов жилищной политики — развития иных форм жилья (рыночный и некоммерческий наем, жилищная кооперация, индивидуальное жилищное строительство и др.)

Таким образом, основными факторами, оказывающими влияние на рыночную доступность объектов жилой недвижимости в данный момент являются:

- доступность ипотечного кредитования;
- законодательное регулирование строительной отрасли и риски приобретения объектов;
- динамика реальных располагаемых доходов населения;
- предложение на рынке объектов жилой недвижимости различных классов;
- развитие альтернативных приобретению в собственность способов улучшения жилищных условий (аренда, социальное жилье и др.);
- рыночная стоимость и себестоимость строительства объектов жилой недвижимости;
- развитие инфраструктуры.

В этой связи необходимо рассмотреть влияние ряда факторов и условий развития рынка жилой недвижимости на изменение степени доступности жилья для населения страны.

1.4 Факторы и условия развития рынка жилой недвижимости на основе критерия доступности

На сегодняшний день рынок жилой недвижимости стоит на пороге существенных изменений — в результате реализации целого комплекса законодательных инициатив процесс жилищного строительства в скором времени полностью перейдет на механизм проектного финансирования. Новый подход призван снизить риски приобретения жилья на стадии строительства, повысить надежность и прозрачность деятельности застройщиков, а также более активно вовлечь банки в процесс строительства в роли посредников, обеспечивающих стабильность всей системы

7 мая 2018 года в рамках Указа Президента РФ № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 года» было обозначено целевое значение объемов жилищного строительства — не менее 120 млн кв. м в год к 2024 году. В соответствии с паспортом национального проекта «Жилье и городская среда», выполнение которого обеспечит достижение целевых показателей, ежегодный объем ввода многоквартирных домов должен достичь 80 млн кв. м к 2024 году.

Учитывая долгосрочные цели развития отрасли жилищного строительства и сроки реализации проектов по уже выданным разрешениям, в 2018-2021 гг. ожидается замедление темпов роста объемов ввода недвижимости, обусловленное необходимой адаптацией застройщиков к изменению регулирования отрасли. В связи с ожидаемым переводом всех проектов, в том числе получивших разрешение на строительство до 1 июля 2018 года, на новый механизм финансирования, некоторые из них будут отложены или реформатированы, что приведет к перераспределению объемов ввода жилья в 2020-2021 гг.

В настоящее время в России 126,5 млн кв. м жилья на стадии строительства, по данным ЕИСЖС. Говоря о географии жилых проектов, можно отметить, что лидерами по объему строящегося жилья являются

столичные регионы — г. Москва, Московская область, г. Санкт-Петербург и Ленинградская область, а также Краснодарский край. На данный момент вышеуказанные регионы занимают лидирующие позиции по экономическому развитию в России и, соответственно, характеризуются благоприятным инвестиционным климатом, привлекательностью с точки зрения переезда и высокой покупательской способностью населения. Это отражается на уровне спроса и предложения жилья в данных регионах.

В структуре строящегося жилья по России преобладают экономкомфорт-классы: они составляют до 90% всего предложения, что положительно отражается на степени доступности объектов жилой недвижимости для населения по причине более низкой цены 1 кв.м. жилья данных классов.

Также к позитивным факторам, влияющим на степень доступности, можно отнести и то, что в качестве наиболее привлекательного сегмента для девелопмента, эксперты рынка выбрали комфорт класс (49% респондентов), на втором месте стоит бизнес класс (27% респондентов), далее следует стандартный класс (19% респондентов). Премиум класс является наименее интересным объектом для девелопмента — его предпочли только 5%. Премиум класс остается сложным продуктом для реализации в частности из-за проблем со входом в сегмент.

Структура предложения по классам относительно однородна в большинстве федеральных округов — до 60% площадей относятся к экономклассу. Исключениями являются Северо-Западный и Южный федеральные округа, а также Москва, где доля комфорт-класса составляет 50% и более. Доля жилья более высоких классов — бизнес и элит — остается незначительной: 9% и 2% соответственно. Высококласное жилье оказывает наибольшее влияние на структуру предложения в Москве, где доля бизнес-класса достигает 30%, а элит — 5%.

Рынок жилой недвижимости и рынок девелопмента первичной жилой недвижимости в частности продолжают оставаться наиболее

высокомаржинальным сегментами рынка недвижимости. Наибольший интерес для застройщиков в отношении цикла рынка вызывает 2021 год, когда окончится реализация проектов по стандартной схеме финансирования. Респонденты ожидают ухода мелких компаний с рынка и сильное изменение его структуры.

Профессиональные участники рынка отмечают, что текущий уровень покупательского спроса остается на прежнем уровне, однако остается вопрос его практической реализации, который упирается в уровень реальных располагаемых денежных доходов и развитие рынка ипотеки. Причем респонденты разделились во мнении относительно возможности роста спроса в условиях проектного финансирования: 68% опрошенных считают, что спрос не вырастет, несмотря на бóльшие гарантии со стороны банков, что по нашему мнению негативно отразится на степени доступности объектов жилой недвижимости.

К фундаментальным факторам, оказывающим влияние на доступность жилых объектов можно отнести рыночную стоимость 1 кв.м. В качестве базы для регионального анализа средней стоимости жилья были использованы статистические данные по объектам улучшенного качества — многоквартирным домам типовой застройки с улучшенными бытовыми характеристиками (наличие коммунальных удобств, изолированные комнаты, более удобные и просторные планировки квартир). Данный тип объектов является наиболее репрезентативным в структуре предложения. Он соответствует эконом- и комфорт-классам, которые составляют до 90% всего предложения на рынке. Уровень цен на жилье улучшенного качества составляет в среднем по России 56,6 тыс. рублей за квадратный метр (данные по последним четырем кварталам). Наиболее высокие цены характерны для регионов с высоким спросом, в том числе столичных регионов, а также для зон со сложными климатическими условиями и низкой плотностью населения, то есть регионов с высокой себестоимостью строительства. В Топ-20 регионов по стоимости жилья входят Москва и Санкт-Петербург

(149,4 и 121,9 тыс. рублей за кв. м), прилегающие области (89,6 и 54,5 тыс. рублей за кв. м), а также дальневосточные регионы — Хабаровский край, Республика Саха (Якутия) и Приморский край (более 70 тыс. рублей за кв. м) ства. В Топ-20 регионов по стоимости жилья входят Москва и Санкт-Петербург (149,4 и 121,9 тыс. рублей за кв. м), прилегающие области (89,6 и 54,5 тыс. рублей за кв. м), а также дальневосточные регионы — Хабаровский край, Республика Саха (Якутия) и Приморский край (более 70 тыс. рублей за кв. м)

По мере повышения класса жилья наблюдается увеличение доли использования более дорогих материалов наружных стен — монолит, монолиткирпич и кирпич. В Москве и Санкт-Петербурге кирпич используется в меньшей степени, наиболее представлены монолитное и монолитно-кирпичное строительство: их доля в общем объеме строящегося жилья составляет до 48%. В среднем по России доля монолитно-кирпичного строительства ниже, хотя оно и занимает одну из лидирующих позиций — до 30% от общего объема. Средняя себестоимость строительства по стране (по данным проектных деклараций) варьируется в пределах 37,4- 55,9 тыс. рублей за квадратный метр в зависимости от используемых материалов наружных стен: наиболее бюджетным является строительство из кирпича (37,4 тыс. рублей за кв. м в среднем по России), в то время как удельная стоимость монолитного строительства достигает 55,9 тыс. рублей за кв. м. Как показано на графике, удельная стоимость жилого строительства существенно варьируется по федеральным округам. Для Северо-Западного и Центрального федеральных округов характерны наиболее высокие показатели себестоимости строительства, что связано с высокой долей монолитного и монолитно-кирпичного строительства, а также типично высокой стоимостью строительства в столицах. Средняя стоимость строительства в Москве и Санкт-Петербурге превышает 70 тыс. рублей за кв. м. Высокая стоимость строительства в столичных регионах связана в том числе с большей долей жилья высокого класса.

К позитивным факторам, оказывающим влияние на доступность объектов жилой недвижимости относится развитие ипотечного кредитования. В 2019 году наблюдался рост ипотечного рынка – объемы выдачи ипотечных кредитов должны перейти к росту в годовом выражении. Средний уровень ставок составил 10,18%, что почти на 1 п.п. выше аналогичного показателя прошлого года. Рост объясняется повышением ставок в начале года вследствие роста инфляции. Однако уже сейчас эксперты отмечают понижение ставок вслед за снижением ставки ЦБ; в краткосрочной перспективе дальнейшее снижение ключевой ставки может привести к равносильному снижению ипотечных ставок.

Предполагаемое снижение ставки ЦБ уже заложено в ставки, предлагаемые основными банками, однако потенциал снижения еще есть – эксперты ожидают, что ипотечные ставки достигнут уровня в 8,5-8,7%, а к 2020 году – уровня в 7,9% в соответствии с национальным проектом «Жилье и городская среда».

Минимальный уровень ставок по ипотеке был зафиксирован летом 2018 года, когда ключевая ставка составляла 7,25%. Для многих банков ипотечный портфель на сегодня – самый убыточный, вследствие чего большинство банков сейчас проводят усиленную работу по повышению качества скоринговых моделей.

ДОМ.РФ отмечает, что риски формирования ипотечного «пузыря» на сегодня отсутствуют, а условия для получения потребителями кредитов относительно благоприятные.

Спрос на покупку жилья с использованием инструмента ипотеки напрямую зависит от уровня ипотечных ставок: динамика 2019 года подтверждает спрос на строящееся жилье и создает предпосылки для запуска новых проектов с использованием проектного финансирования.

По нашему мнению, негативным фактором, с точки зрения доступности объектов жилой недвижимости является введение эскроу-счетов. Летом 2019 года застройщики перешли на проектное финансирование

– новая модель финансирования проектов жилого строительства. Цель нововведений – минимизация рисков покупателей строящихся квартир, предоставление определенных гарантий сохранности средств, уплаченных лицами, приобретающими жилье на стадии строительства, повышение требований к застройщикам и контроль операций с участием средств дольщиков.

Среди основных вопросов в рамках перехода застройщиков на новую схему финансирования – как поведут себя цены предложений и цены заключаемых с покупателями сделок, как изменится стоимость инвестиционного бюджета и получится ли достигнуть изначальных целей ввода проектного финансирования.

Исследования рынка показывают, что большинство респондентов ожидают рост инвестиционного бюджета в 2020 году либо на уровне 1 –5% (37% опрошенных), либо на 5 –7% (34% опрошенных). Рост инвестиционного бюджета прогнозируется за счет роста себестоимости материалов, а также за счет возникновения расходов по обслуживанию проектного финансирования в новых проектах.

Рост цен заключаемых сделок по продаже жилой недвижимости в среднесрочной перспективе с учетом факторов проектного финансирования, уровня платежеспособности населения и уровня конкуренции между проектами согласно опросу ожидают 71% респондентов, причем рост прогнозируется в диапазоне 5 –7% (40% респондентов) или 7 –10% (32% респондентов). 29% опрошенных, кто считает, что роста цен заключаемых сделок не произойдет, причинами называют возможное снижение спроса на жилую недвижимость.

Данное нововведение существенно снизит риски появления обманутых дольщиков.

в условиях проектного финансирования, когда анализ экономической целесообразности и окупаемости проектов должен подтверждать возможность возврата кредита, ожидание неблагоприятного изменения цен

вынуждает застройщиков корректировать затратную часть, операционную модель бизнеса, стратегию выхода на рынок. Поэтому даже для объектов с потенциально высоким уровнем риска существует возможность оптимизации параметров проекта, которая позволит стабилизировать ситуацию, обеспечить возврат проектного финансирования и маржу застройщика. В то же время небольшое регулирование цен в рамках конкретного проекта может служить инструментом управления темпами продаж, позволяя застройщику балансировать процентные расходы и получаемую маржу. В связи с повышением ставки НДС до 20% актуальным становится вопрос о влиянии этого изменения на финансовую устойчивость отрасли. В среднем по России увеличение себестоимости строительства меньше влияет на финансовую устойчивость проектов, чем снижение цен реализации. Незначительное увеличение бюджета строительства (на 2-3%), обусловленное корректировкой цен на ставку НДС или индивидуальным изменением условий застройщика, в меньшей мере скажется на вероятности исполнения застройщиком обязательств по кредиту. Увеличение бюджета на 5% добавляет к группе проектов в зоне риска дополнительно 9% объектов.

В России и в Москве в частности сегодня активно зарождаются и развиваются новые нишевые рынки в жилом сегменте. Среди них рынок коливингов, арендного жилья и рынок сервисных апартаментов.

Все нишевые предложения, возникающие на рынке, появляются только в ответ на спрос со стороны конечного потребителя, основной типаж и менталитет которого сегодня существенно видоизменился. Все более явным становится тренд *sharing economy*, свойственный новому поколению, которое предпочитает брать жилую площадь в аренду в целях обеспечения мобильности и нежелания слишком долго копить средства на приобретение собственности. К тому же в условиях глобализации жить в одном месте становится крайне сложно – необходимо сохранять гибкость и оперативность. Многие профессиональные участники рынка высказали уверенность, что в долгосрочной перспективе –горизонте 30 лет –российский

менталитет полностью отойдет от советской парадигмы необходимости владения собственностью.

Также в контексте «sharing economy» в России предпринимались попытки открытия коливингов, однако на текущий момент ни одного полноценно работающего объекта достаточного уровня качества как диктуют западные образцы не функционирует. 69% опрошенных экспертов сообщили, что не считают данный формат экономически выгодным, так как в настоящий момент у нас отсутствует целевая аудитория для него: в случае необходимости молодежь, на которую изначально ориентирован данный формат, предпочитает снимать квартиры вместе с друзьями.

Рынок арендного жилья технически в России развит, однако мы сейчас наблюдаем зарождение его регулируемой части: ДОМ.РФ развивает рынок институционального арендного жилья. По оценкам ДОМ.РФ доля регулируемого арендного жилья в развитых странах составляет от 20 до 55%, а в особо крупных городах она может достигать 80% и выше. При этом в России сегодня 97% рынка аренды представлено частными владельцами и краткосрочными договорами аренды. Эксперты согласились, что данный рынок имеет перспективы, однако на сегодня он невыгоден для коммерческой реализации, а ДОМ.РФ выполняет важную социальную функцию государственного агента.

Таким образом, анализ факторов и условий развития рынка жилой недвижимости показывает высокий потенциал дальнейшего повышения степени доступности жилья, успешного развития механизмов улучшения жилищных условий, для реализации которого необходимо, прежде всего, совершенствование методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности.

2 Совершенствование методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности

2.1 Анализ существующих методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности

Доступность жилья является важнейшим социально-экономическим индикатором, который отражает демографические, социально-экономические характеристики текущего уровня благосостояния населения, параметры бюджетно-нормативной и кредитно-финансовой системы, ценовой и тарифной политики в сфере жилищного строительства. Доступность жилья учитывает активность населения на рынке, ожидания граждан и степень доверия к государственным и коммерческим институтам. Таким образом, доступность жилья является многофакторной категорией, в которой тесно взаимосвязаны жилищная политика государства по созданию соответствующих условий, социально-экономические и поведенческие взаимосвязи.

С точки зрения законодательства доступное жилье – это общепотребительное название ряда проектов, которые государство планирует осуществить в отношении нескольких социально незащищенных групп населения. Сюда входят программы для работников бюджетной сферы, для военных, а также для молодых и многодетных семей.

В отечественной и зарубежной теории определяются разные подходы по определению уровня доступности жилья, однако решение проблемы обеспечения населения жильём зависит, прежде всего, от платежеспособности потребителей на рынке жилья. Платежеспособность потребителей, в свою очередь, определяется соотношением и динамикой уровня доходов населения и цен на жильё. Соотношение между ценами на рынке жилья и доходами населения характеризует доступность жилья и

может быть рассчитано как показатель доступности, определяющий возможности населения в приобретении жилья (Рисунок 2.1).

№	Источник	Методика	Примечание
1	Национальная ассоциация риелторов США (1993)	$AI = \frac{MI}{Im} 100\%$ <p>где AI – индекс доступности жилья; MI – средний доход домохозяйства, ден. ед.; Im – доход, необходимый для получения и обслуживания долгосрочного ипотечного кредита, достаточного для приобретения среднего по стоимости жилья, ден. ед.</p>	За основу взят показатель индекса доступности жилья как инструмент оценки кредитования потребителей
2	ООН-Хабитат (2000)	$ИД = \frac{Д}{С} \rightarrow max$ <p>где ИД – индекс доступности жилья; Д – средний доход домохозяйства, руб./год; С – средняя стоимость жилья, руб.</p>	Индекс доступности жилья для населения определяется количеством лет, необходимых семье для накопления денежных средств на приобретение жилья, с таким условием, что все доходы семьи будут направляться на эти цели
3	Фонд «Институт экономики города» (2000)	$кд (V, I, ПМ) = \frac{V}{(I - ПМ)} = \frac{S \cdot P}{(I - ПМ)}$ <p>где ПМ – годовой прожиточный минимум семьи; V – средняя стоимость приобретаемой квартиры, тыс. руб.; I – средний годовой доход типовой семьи, тыс. руб.; S – площадь приобретаемой квартиры, кв. м; P – цена кв. квартиры</p>	Учтена стоимость годовых текущих расходов на все потребности семьи в виде годового прожиточного минимума
4	ФЦП «Жилище» (2001)	$КД = \frac{P_{м2}}{Д_{год}} \times S = \frac{P_{м2} \times 54 м2}{Д_{мес} \times 3чел \times 12мес}$ <p>где P – рыночная стоимость 1 кв. м жилья в среднем за год; S – площадь квартиры, кв. м; Д – среднедушевой денежный доход, руб. / месяц на человека; 54 – площадь квартиры, кв. м; 3 – число членов домохозяйства, чел.; 12 – количество месяцев в году</p>	Рассчитывается на основе значений следующих показателей: средней цены 1 кв. м жилья, среднедушевых денежных доходов домохозяйства из 3 человек и соответствующего социального стандарта площади в 54 кв. м.
5	Стерник Г.М. (2014)	$кд (V, I, ПМ) = \frac{V}{(I - ПМ)} = \frac{S \cdot P}{(I - ПМ)}$ <p>при $I > ПМ$</p> <p>иначе $кд \rightarrow \infty$ = 12х дхпс S = (Sn - Si)</p> <p>где V – средняя стоимость приобретаемой квартиры, тыс. руб.; I – средний годовой доход типовой семьи, тыс. руб.; д – месячный душевой доход; ПМ – годовой прожиточный минимум семьи, тыс. руб.; Sn – площадь приобретаемой квартиры, кв. м; Si – площадь имеющегося жилья, кв. м; P – средняя удельная цена приобретаемой и имеющейся квартиры, тыс. руб./кв. м.</p>	Переход от использования средних по рынку удельных цен к дифференцированным по классу качества (средним удельным ценам и размерам квартир) для расчета Кд каждой из групп населения; дифференциация населения на основе статистических данных о доходных группах

Рисунок 2.1 – Различные методики оценки доступности жилья

Для оценки доступности жилья за рубежом применяются различные социальные индикаторы, в число которых входит и коэффициент

доступности жилья. Наиболее обширную информацию о жилищных показателях в различных странах и городах содержит крупнейшая база данных Numbeo (<https://www.numbeo.com/cost-of-living>). Главным показателем данной базы является коэффициент доступности жилья – Price to Income Ratio (Таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Основные показатели доступности жилья, используемые в мировой практике

Показатель	Сущность показателя	Методика расчета
Price to Income Ratio (коэффициент доступности)	Показывает количество лет, необходимое для покупки жилья, если вся заработная плата будет уходить на оплату этого жилья	Базовый показатель, определяющий доступность покупки жилья. Рассчитывается как отношение медианной цены на квартиры к медианному семейному годовому доходу. Для расчета чистого располагаемого дохода семьи используется формула: $1,5 \times \text{Средняя заработная плата}$. По зарубежным меркам средний размер жилья на семью составляет 90 м ² (против российской нормы в 54 м ²).
Mortgage as Percentage of Income (доля ипотечного платежа в доходе семьи)	Отражает долю ежемесячного ипотечного платежа в доходах семьи	Отношение фактической ежемесячной стоимости ипотеки к доходу домохозяйства. В расчетах используется 100%-ная ипотека на 20 лет для покупки жилья площадью 90 м ² . Уменьшение показателя говорит о положительной динамике
Loan Affordability Index (коэффициент доступности ипотечного кредита)	Показывает возможность покупки жилья при текущем уровне заработной платы	Обратный индекс предыдущему. Если показатель больше единицы, то размер средней заработной платы превышает платежи по ипотеке
Price to Rent Ratio (валовый рентный мультипликатор)	Показывает предпочтение покупки либо аренды жилья	Отношение средней стоимости жилья к арендной ставке. Низкое значение предполагает, что лучше купить, а не арендовать жилье, высокие значения – аренда более предпочтительна
Gross Rental Yield (ставка капитализации)	Показывает разрыв между стоимостью аренды и покупкой жилья	Отношение годовых чистых арендных платежей к стоимости жилья. Чем ниже данный показатель, тем выгоднее аренда жилья

Именно он относится к показателям эффективности выполнения национальных проектов в России, в частности, в Программе «Жилище»,

принятой в России еще на 2002–2010 гг. Остальные показатели – дополнительные. Показатели Mortgage as Percentage of Income (доля ипотечного платежа в доходе семьи) и Loan Affordability Index (коэффициент доступности ипотечного кредита) связаны с ипотечным кредитованием. Что касается Price to Rent Ratio (валовый рентный мультипликатор) и Gross Rental Yield (ставка капитализации), то эти показатели связаны с арендой жилья. В России эта сфера не развита и не имеет законодательной почвы.

В основе жилищной политики Российской Федерации используется методика ООН-ХАБИТАТ (2.1), в которой индекс доступности жилья (ИДЖ) определяется количеством лет, необходимых среднестатистической семье для накопления средств на приобретение среднестатистического жилья, при условии, что все доходы домохозяйства будут направлены на эти цели:

$$\text{ИДЖ} = C/D, \quad (2.1)$$

где ИДЖ – индекс доступности жилья;

Д – средний доход домохозяйства, состоящего из одного человека, руб./год;

С – средняя стоимость жилья, руб.

В практике ООН применяется показатель «коэффициент доступности жилья». Он рассчитывается как отношение медианной стоимости жилья (стоимость такого жилья, по отношению к которому 50% имеющихся жилых единиц стоят дешевле, а 50% — дороже) к медианному доходу (совокупный денежный доход такого домохозяйства, по отношению к которому половина всех домохозяйств имеют доходы ниже, а половина – выше) домохозяйства за год. При этом площадь квартиры не учитывается.

Обратным этому показателю по экономическому содержанию является коэффициент доступности жилья (КДЖ), который показывает, какую долю

сможет приобрести среднестатистическая семья за год, при условии, что на это будет направлен весь годовой доход домохозяйства (2.2).

$$K_d = D/C, \quad (2.2)$$

Социальное расслоение населения обязывает различать понятия коммерческой и социальной доступности жилья. Критерием коммерческой доступности жилья является способность домохозяйства выплатить, при оформлении долгосрочного кредита, первоначальный взнос, размер которого составляет около 30% от стоимости приобретаемого жилья и осуществлять кредитные платежи, которые не должны превышать 35% совокупного дохода. Понятие социальной доступности жилья применимо к той части домохозяйств, у которой из-за низкого уровня доходов, возникает несоответствие между принятым минимальным стандартом проживания, минимальным жилищным стандартом проживания и реальными жилищными условиями.

Показатели социальной доступности характеризуют возможность получения бесплатного или частично бесплатного жилья, и могут быть выражены процентным соотношением числа очередников, которые получают бесплатное жильё в течение года, и общим числом граждан, состоящих в очереди на получение бесплатного жилья.

Практический интерес представляет не только оценка доступности жилья при его приобретении, но и на стадии эксплуатации, то есть оценка не только инвестиционной, но и эксплуатационной доступности жилья. На стадии эксплуатации доступность следует оценивать путём сопоставления текущих расходов по эксплуатации жилья и текущих доходов домохозяйств (2.3):

$$Ид = Зэ/Д, \quad (2.3)$$

где $Зэ$ – среднестатистические затраты на эксплуатацию жилья, налоговые

платежи, текущие эксплуатационные затраты (ремонт и обслуживание), расходы по обслуживанию кредитных обязательств.

Рассмотрим методику оценки доступности жилья в Федеральной целевой программе «Жилище». В ней, в связи с отсутствием данных о медианных доходах и медианных ценах на жилье, для расчета доступности жилья используется методика ООН. При этом предполагается, что домохозяйство состоит из 3-х человек, а средняя стоимость жилья определяется из расчета средней стоимости квадратного метра и общей площади жилья в 54 кв.м. (2.4).

$$\text{ИД} = (C_m \times 54) / (D_{\text{сд}} \times 3 \times 12), \quad (2.4)$$

где ИД – индекс доступности жилья;

C_m – стоимость 1 кв.м. жилья, руб.;

$D_{\text{сд}}$ – среднедушевой ежемесячный доход, руб.;

54 – площадь условной квартиры, кв.м.;

3 – число членов домохозяйства, чел.;

12 – количество месяцев в году.

В ФЦП «Жилище» предложены два соответствующих показателя: коэффициент доступности жилья, доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств.

Данные методики просты в расчетах, однако не лишены ряда недостатков. В частности, показатели доступности, учитывая значительную дифференциацию граждан по уровню доходов, следует рассчитывать по отдельным доходным группам населения.

Также важно учитывать потребительские расходы населения, изменение доходов, стоимости жилья и других параметров при оценке

реальных инвестиционных возможностей населения. Так, например, методику определения доступности жилья с учетом потребительских расходов можно рассматривать на основе двух подходов. В первом варианте, семья изменяет структуру использования совокупного дохода, оставляя для текущего потребления средства в размере прожиточного минимума, а остальную часть дохода накапливает для приобретения жилья. Во втором варианте семья не изменяет сложившуюся структуру потребления, накапливая оставшуюся после текущего потребления часть дохода. Соответственно индекс доступности жилья можно определять по двум формулам (2.5), (2.6):

$$\text{ИД} = C / (D - П), \quad (2.5)$$

где П – потребительские расходы домохозяйства;

Д – средний доход домохозяйства, состоящего из одного человека, руб./год;

С – средняя стоимость жилья, руб.

Данный показатель индекса доступности жилья отражает фактически сложившееся соотношение между средними ценами на жилье, средними доходами и первоочередными расходами. Однако, применять показатель «потребительские расходы» неверно, так как в соответствии с методикой Росстата они включают в себя все текущие расходы на товары и услуги для использования домашним хозяйством или его отдельными членами. Поэтому использование показателя «потребительские расходы» ведет к завышению значения коэффициента доступности жилья. В качестве показателя первоочередных расходов домохозяйства, нужно использовать данные о минимальном потребительском бюджете (2.6).

Результаты расчета, учитывающие несколько параметров, дают иное представление о доступности жилья. Однако данная методика не учитывает

индекс доступности жилья по доходным группам, влияние фактора времени на стоимость сбережений и цены на жилье, а также значительную часть доходов и стоимость сделок, находящихся в теневом секторе экономики.

$$\text{ИД} = C / (D \times H_c) = C / (D \times (1 - H_n)), \quad (2.6)$$

где D – средний доход домохозяйства, состоящего из одного человека, руб./год;

C – средняя стоимость жилья, руб.

H_c – средняя норма сбережения, то есть доля годового дохода, направляемого на покупку жилья;

H_n – доля годового дохода, направляемого на текущее потребление домохозяйства.

Важный научный интерес представляет методика Т. Ю. Овсянниковой, Д. К. Празукиной с учетом инвестирования средств в доходные финансовые активы, Данные методики расчета коэффициента доступности жилья являются наиболее точными, так как учитывают продолжительность периода накопления суммы денежных средств, остающихся после текущего потребления домохозяйств, и условия инвестирования накапливаемых средств в доходные активы, а также наличие жилья.

Также научный интерес представляет метод Стерника Г.М., Краснопольской А.Н., учитывающий величину прожиточного минимума и условия ипотечного кредитования. Усовершенствованная математическая модель для расчета коэффициента доступности жилья позволяет рассчитать срок, необходимый семье для накопления из текущих доходов с учетом получения ипотечного кредита суммы, достаточной для приобретения квартиры.

Необходимо отметить, что методики расчета, учитывающие реальные условия ипотечного кредитования, показывают, что ипотека позволяет

снизить значения коэффициента доступности жилья на 27% по сравнению с основным методом. Условия ипотечного кредита оказывают существенное влияние на значение коэффициента доступности жилья. Данные модели расчета позволяют учесть риски неоплаты расходов по обслуживанию кредита и потери квартиры.

Таким образом, анализ методик расчета коэффициента доступности показал, что КДЖ дает общее представление о реальной доступности жилья. Существующие методики недостаточно учитывают динамику и особенности развития экономик регионов и демографические тенденции. Это требует дальнейшего повышения объективности расчетов на основе официальных статистических данных. Несомненным плюсом коэффициента является возможность территориальных сопоставлений, а также возможность оценить тенденции изменения ситуации. Для решения той или иной задачи, можно выбрать наиболее подходящую методику расчета КДЖ.

Проведенный анализ методических подходов к оценке доступности объектов жилой недвижимости показывает, что большинство известных методик акцентируют внимание на доступности жилья с точки зрения возможности его приобретения в собственность домохозяйствами и основываются на расчете времени, за которое население может заработать на приобретение жилья.

2.2 Выявление направлений развития методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности

Рынок жилья представляет собой один из важнейших секторов рыночной экономики. С одной стороны, жилье – важный индикатор качества жизни каждого отдельного гражданина, с другой стороны, процессы на рынке жилой недвижимости имеют значение для экономического развития государства в целом. Рынок недвижимости находится на пересечении интересов целого спектра субъектов: инвесторов (как физических, так и

юридических лиц), застройщиков, риэлторов, страховщиков, банкиров, юристов и т.д. При этом, известные методики не учитывают такие факторы как доступность местоположения жилого помещения; доступность того или иного класса жилья, способ приобретения жилья (самостоятельно или с привлечением заемных средств – коммерческий сегмент, за счет государственного или муниципального финансирования – социальный сегмент), возможность улучшения жилищных условий за счет аренды.

Специфика российской модели рынка жилья обусловлена как характеристиками его социальной направленности, заключающейся в удовлетворении потребности в жилье и его доступности, так и экономической эффективности, определяемой отношениями купли-продажи.

Функционирование в условиях большого количества разнообразных факторов потребительского поведения приводит к наличию сложных и скрытых взаимосвязей между спросом и предложением и требует поиска оптимальной методики анализа ситуации, складывающейся на рынке, а также эффективных методов прогнозирования его развития. В связи с этим, проблема сегментации рынка жилой недвижимости по критерию доступности является наиболее острой в социально-экономической сфере любого региона.

Процесс совершенствования методики сегментации рынка жилой недвижимости по критерию доступности связан с двумя направлениями работы:

- выделение сегментов рынка жилой недвижимости по классам комфортности.

- анализ доступности для населения данных классов жилья.

Рассмотрим каждое из выделенных направлений подробнее.

Выделение сегментов рынка жилой недвижимости по классам комфортности.

Фондом развития жилищного строительства России и Российской гильдией риэлторов была предложена классификация сегментов рынка

жилой недвижимости, а также основные критерии отнесения жилья к тому или иному классу объектов. В настоящий момент времени большинство профессиональных участников рынка используют данную классификацию.

Основополагающими критериями разделения жилых помещений по категориям, в соответствии с данной классификацией являются

- архитектура;
- материалы стен;
- объемно-планировочные решения
- внутренняя отделка общественных зон
- общая площадь квартир
- инженерное обеспечение
- придомовая территория и безопасность
- инфраструктура дома
- параметры паркинга

Кроме того, есть еще ряд дополнительных критериев.

Исходя из перечисленных факторов, различают две основных категории квартир – массового спроса и повышенного комфорта. Эти виды жилья также имеют разделение. Квартиры для массового покупателя включают в себя эконом- и комфорт-класс, а в жилые комплексы второго типа входит бизнес- и элит-класс.

При этом, на уровне федерального законодательства социальные нормы общей площади жилья рассчитываются следующим образом: если есть один жилец, проживающий одиноко – ему выделяют площадь, равную 33 кв.м., 42 кв.м. – необходимый минимум для двух человек. Если семья состоит из трёх человек, то каждый из них должен получить не менее 18 квадратов. Но они в любом случае должны получить не менее 16 квадратов в своё распоряжение.

Вместе с тем, по данным официальной статистики, на конец 2017 года, средняя площадь жилых помещений, приходящаяся на 1 жителя России составила 25,2 кв.м., что уже превышает социальную норму на 39%. При

этом, норма площади в размере 25,2 кв.м. на человека соответствует жилью бизнес-класса в приведенной выше классификации, что не соответствует существующей действительности. Более того, анализ структуры населения России по обеспеченности жильем, показывает, что около 70% населения проживает в условиях, не соответствующих социальным нормам, принятым в Российской Федерации и нуждается в их улучшении, более 90% населения проживает в условиях, не соответствующих нормам, принятым в развитых странах мира. Около 25% населения проживает в очень стесненных условиях – менее 12 кв.м. /чел. Несмотря на некоторую дифференциацию по городам, в целом жилищные условия населения в Российской Федерации можно считать крайне неблагоприятными.

В связи с этим, для уточнения критериев принятия управленческих решений в жилищной сфере, представляется целесообразным рассмотреть международные нормы и критерии сегментирования рынка жилой недвижимости по степени доступности.

Так, в Германии показатель обеспеченности населения жильем составляет 35 кв.м. /чел., в Швеции, Норвегии, Канаде – 40 кв.м. , в США – 70 кв.м. На уровне крупнейших городов в европейских странах жилищная обеспеченность колеблется в пределах 30–50 кв.м. /чел.

Вместе с тем, международный стандарт жилищных условий, разработанный ООН и ЮНЕСКО, предусматривает, что на каждого жителя должно приходиться не менее 30 кв. м. общей площади жилья, что каждому домохозяйству необходимо иметь отдельное жилье традиционного типа; что каждый член домохозяйства нуждается в одной индивидуальной комнате плюс, как минимум, в двух комнатах, предназначенных для совместного пребывания.

Анализ мирового опыта сегментирования рынка жилой недвижимости по классам комфортности и доступности показывает, что основное отличие классов жилья друг от друга зависит, прежде всего, от создаваемой застройщиком среды обитания.

К основным критериям отнесения объекта жилой недвижимости к тому или иному классу комфортности на мировом рынке можно отнести:

1. Развитость деловой, развлекательной, социальной и транспортной инфраструктуры в районе застройки. застройка должна быть компактной и максимальное количество полезных объектов должно находиться на расстоянии шаговой доступности. Чем более комфортным является жилье, тем ближе к нему должны быть расположены офисно-деловые помещения, площади под размещение невредных экологичных производств, магазины, детские сады, школы, фитнес-клубы, поликлиники, кафе, рестораны и пр. Выезд за пределы района должен быть необходим не для решения ежедневных типовых задач, а, например, для того чтобы разнообразить культурный досуг. Подобный подход к развитию объектов жилой недвижимости направлен на решение актуальной проблемы транспортной загруженности. Планирование района застройки должно происходить таким образом, чтобы у его жителей было как можно меньше поводов воспользоваться автомобилем.

2. Объемно-планировочные решения. Квартиры более высокого класса комфортности отличаются эргономичной организацией пространства и функциональностью. Внутренняя планировка предусматривает полноценное использование каждого квадратного метра, чтобы максимально исключить возможность возникновения «пустых зон». Вместе с тем, стандартная планировка российской квартиры предполагает деление на отдельные помещения, которые соединены коридорами. Во многих квартирах в стартовой планировке нет кладовых или гардеробной. Наличие таких планировок приводит к снижению эффективности использования жилого пространства, и низкому уровню комфортности жилья, даже несмотря на формальное наличие необходимой площади. При этом будущему собственнику такой квартиры приходится платить за лишнюю площадь, которая в дальнейшем никак не будет использована. Еще одной особенностью жилья повышенной комфортности в мире является наличие в

квартире общего свободного пространства, обычно данную функцию выполняет гостиная, совмещенная с кухней. При этом количество комнат в квартире обычно считается по количеству спален, общее пространство не учитывается.

3. Использование энергосберегающих технологий и экологически чистых материалов в при возведении жилых объектов.

Строительство энергоэффективных домов, т.е. зданий с исключительно низким энергопотреблением предполагает, прежде всего, качественное выполнение работ связанных с возведением ограждающих конструкций, использование современных более качественных энергоэффективных материалов и проектных решений в области теплоизоляции (особенно стыков и соединений), систем вентиляции, остекления, электроснабжения, освещения и других инженерных систем дома, выгодной ориентации здания на местности.

Проживание в зданиях повышенной энергоэффективности является более комфортным по сравнению с эксплуатацией стандартных жилых домов, так как качество строительства и применяемых материалов в подобных объектах намного выше, чем в стандартном жилье, а эксплуатационные расходы на содержание и обслуживание объекта, связанные с использованием энергоносителей, значительно ниже.

Также, необходимо отметить, что немаловажным фактором, обеспечивающим комфортность эксплуатации объекта жилой недвижимости, принадлежность его к тому или иному классу жилья, является экологичность строительных материалов применяемых при возведении ограждающих конструкций и отделке помещений. Данный фактор становится все более значимым в связи со сформировавшимся запросом граждан, особенно крупных городов, на здоровый образ жизни, правильное питание, профилактику хронических заболеваний, повышение качества жизни.

4. Комплекс критериев, связанных с использованием автотранспорта: наличие автотранспорта на придомовой территории, организация парковочных мест, удобство маневрирования и .т.п.

В данном случае имеется ввиду не просто организация паркинга на территории объекта жилищного строительства. Уменьшение числа автомобилей в окрестностях жилых домов – обеспечивает более комфортное проживание и эксплуатацию придомовой территории. На объектах более высокого уровня комфортности используется подземная организация транспортно-логистических потоков, когда внутрирайонные территории полностью освобождаются от присутствия машин и отдаются пешеходам.

Кроме того, применяются парковочные решения, позволяющие более эффективно использовать пространство. Например, возможность оборудования машино-места парковочной системой, когда две машины располагаются одна над другой. Также интересным решением является использование в паркингах специальных поворотных платформ, которые способны легко (с точки зрения водителя – буквально нажатием одной кнопки) решить проблему нехватки места для маневра и отменяют необходимость двигаться задним ходом.

5. Наличие в комплексе дополнительных площадей для хозяйственно-бытового использования.

Наличие мест для хранения на придомовой территории или в самом объекте жилищного строительства – будь то кладовка в подвале или отдельно стоящее здание, также повышает комфортность эксплуатации жилой недвижимости и, по нашему мнению, определяет класс объекта. Такие места располагают, например, в зоне паркинга. жильцы могут приобрести такой «личный склад» и решить проблему хранения. Чаще всего помещение под хранение предлагается на продажу по существенно более низкой цене квадратного метра, чем в квартирах. А в некоторых проектах девелоперы вообще преподносят это как бонус покупателям.

Все чаще девелоперы предлагают и другие способы повысить комфортность проживания в квартире, вынося необходимые в повседневной жизни элементы в общественные зоны. Например, в подъездах планируются холлы с бильярдными столами, детскими комплексами, зимними садами, спортивными тренажерами и др.

Таким образом, предложенные Фондом развития жилищного строительства России и Российской гильдией риэлторов критерии сегментации рынка жилой недвижимости по степени доступности в целях обеспечения комфортного проживания населения являются спорными, и полностью не соответствуют современным мировым тенденциям.

Несоответствие проявляется как в количественных (площади), так и в качественных характеристиках (принципы и критерии отнесения жилья к тому или иному классу комфортности и доступности). Кроме того, большое количество основных и дополнительных критериев отнесения жилья к тому или иному классу, значительно затрудняет применение данной классификации на практике

Отметим, что в связи с выявленными несоответствиями, сегментирование рынка жилой недвижимости по критерию доступности исходя из действующих социальных норм, и использование данных критериев при принятии управленческих решений будет замедлять развитие жилищной сферы, не позволит достигнуть желаемых результатов по улучшению качества жизни населения и развитию рынка жилой недвижимости.

Для обеспечения эффективного развития жилищной сферы и строительной отрасли, повышения качества жизни населения необходимо пересмотреть принципы и подходы к сегментированию рынка жилой недвижимости по критерию доступности. По нашему мнению, основными критериями отнесения объекта жилой недвижимости к тому или иному классу комфортности и доступности должны стать следующие:

1. Развитость деловой, развлекательной, социальной и транспортной инфраструктуры в районе застройки;

2. Объемно-планировочные решения как в части общей площади объекта жилой недвижимости, так функциональной организации жилого пространства;

3. Наличие энергосберегающих технологий и экологичность строительных материалов.

4. Удобство использования автотранспорта.

5. Наличие площадей хозяйственно-бытового использования.

Другим направлением совершенствования методики сегментации рынка жилой недвижимости по критерию доступности является анализ доступности для населения различных классов жилья.

Анализ доступности для населения различных классов жилья.

Понятие доступности жилья тесно связано с улучшением жилищных условий. Вместе с тем, проанализированные подходы учитывают только один способ улучшения жилищных условий – покупку жилья. Однако, условия жизни могут быть улучшены не только за счет покупки жилья. Приобретение собственного жилья может повлечь за собой ухудшение условий жизни в целом домашнего хозяйства, увеличив долю обязательных расходов на содержание жилья в бюджете домашнего хозяйства.

Для формирования нового подхода к понятию доступности жилья, Рассмотрим доступность жилья, исходя из способов обретения и способов финансирования жилья при наличии актуальной (в течение одного года) потребности улучшения жилищных условий.

Для домохозяйства, состоящего из нескольких человек существует три варианта приобретения жилья:

1. Покупка квартиры родителями или получение собственности в наследство. Наиболее привлекательный и простой, с финансовой точки зрения, вариант.

2. Покупка собственного жилья, осуществление этого варианта возможно двумя способами: либо накопить средства на покупку квартиры, либо взять ипотеку. С финансовой точки зрения, необходимы накопления на первоначальный взнос (30 % от стоимости приобретаемого имущества). Для финансов домашнего хозяйства ипотека является экстремальными финансами, так как изымает из бюджета 40 % доходов семьи. В течение длительного срока (15 – 20 лет) семье придется серьезно экономить для обеспечения своевременных выплат по ипотеке. Чрезвычайные ситуации в семье (развод, болезнь, потеря работы, снижение доходов, смерть членов домашнего хозяйства и др.) делают выплаты по ипотеке невозможными.

3. Аренда жилья, семья становится квартиросъемщиками. Все большее количество домохозяйств выбирают аренду как основной способ улучшения жилищных условий. Отметим, что собственность – это огромная ответственность за свою недвижимость и необходимость постоянных усилий по сохранению ее стоимости. Она сдерживает мобильность человека, мешает его свободному перемещению. Наем квартиры во всех странах мира – это один из наиболее доступных способов получить крышу над головой. Именно наем, а не покупка собственного жилья, иногда является единственно возможным решением жилищного вопроса [4].

Также необходимо отметить, что вопрос доступности жилья актуально рассматривать и с точки зрения наличия фонда жилья (достаточность предложения): его качественные параметры, уровень благоустроенности и комфортности, возраст жилья, доступные площади, возможность трудоустройства вблизи размещения жилых объектов, наличие объектов образовательной, оздоровительной, медицинской, социальной, развлекательной и прочей инфраструктуры, транспортных коммуникаций.

Таким образом, анализ показывает, что развитие новых подходов к оценке доступности объектов жилой недвижимости должно происходить как с точки зрения доходов населения и возможности приобрести жилье, используя различные механизмы (аренда, покупка), так и с точки зрения

физической доступности жилых объектов с качественными характеристиками, востребованными населением.

На рисунке 2.2 представлены факторы, влияющие на характеристики доступности объектов жилой недвижимости, с точки зрения развития классических подходов к данному понятию, проанализированных выше.



Рисунок 2.2 – Факторы, влияющие на характеристики доступности объектов жилой недвижимости

В результате проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что совершенствование методики сегментирования рынка жилой недвижимости по критерию доступности для оценки реальной доступности объектов жилой недвижимости различных классов комфортности, с учетом наличия объектов на рынке и финансовой возможности их приобретения или аренды, должно происходить одновременно в следующих направлениях (Рисунок 2.3):

1. Оценка возможности приобретения или аренды объекта домохозяйством.

2. Оценка доступности и привлекательности объектов жилой недвижимости, как с точки зрения аренды, так и с точки зрения приобретения объекта в собственность.



Рисунок 2.3 – Направления совершенствования методики

В процессе совершенствования методики сегментирования рынка жилой недвижимости по критерию доступности, необходимо учитывать, что на величину спроса на жилье оказывают влияние ряд факторов, которые необходимо учитывать:

Размер домохозяйства. При росте этого показателя возникает необходимость в дополнительных квадратных метрах жилой площади, при

снижении (например, взрослые дети уезжают от родителей) - потребность в дополнительных квадратных метрах жилья уменьшается;

Ценовые ожидания. Ожидание роста инфляции заставляет вкладывать деньги «сейчас», пока они не обесценились. В большей степени инфляционные ожидания влияют на отложенный спрос, т.к. население, предъявляющее неплатежеспособный спрос, не в состоянии вложить деньги в какое-то жилье в ожидании роста инфляции, потому что для покупки их все равно недостаточно. По мнению Г.М. Стерника, «существует обратная связь с изменением цен: ценовые ожидания инерционны, и при росте цен покупатели торопятся реализовать покупку, повышая объем спроса и стимулируя цены, при снижении - уходят с рынка, ожидая еще большего снижения цен, тем самым понижая спрос и усиливая темпы снижения цен» [124];

Вкусы и предпочтения потребителей - важный фактор спроса, однако в рамках любого рынка недвижимости изменения в предпочтениях и вкусах потребителей довольно трудно уловить. Предпочтения и вкусы в высшей степени субъективны, поэтому их очень сложно количественно определить и спрогнозировать, часто имеют значение в рамках локального рынка жилья (например, города) - предпочтительный район, материал стен, количество комнат, планировка, наличие подземной парковки и т.п.

На величину предложения на рынке жилья оказывают влияние следующие неценовые факторы:

1) Наличие ресурсов - оборудования, персонала, технологий для увеличения объемов., строительства. При , низких, - ценах 7. в, условиях , недостаточности инвестиций на развитие образуется дефицит ресурсов. Наличие необходимых ресурсов оказывает влияние на себестоимость, инвестиционную стоимость строительства и объемы ввода жилья, и через них - на цены в долгосрочном и иногда в среднесрочном периоде [Там же];

2) Государственное регулирование отрасли (налоги, условия предоставления земельных участков, дотации). Предложение жилья во

многим зависит от баланса земель в городе, регионе, от цен на землю, от политики федеральных, региональных, местных властей по развитию жилищного строительства и его инженерному и инфраструктурному обеспечению, от степени бюрократизированности и коррумпированности процесса получения разрешительной документации и т.п. [Там же]. Дополнительные процедуры и затягивание сроков затрудняет процесс строительства, способствуя уменьшению объема предложения;

3) Наличие альтернативных объектов инвестирования. Компания в условиях рынка стремится максимизировать свою прибыль. Если в определенный момент времени можно получить максимальную прибыль в сфере жилищного строительства, компании будут строить больше жилья, увеличивая объем предложения, если же прибыль начнет снижаться, более выгодным становится инвестировать в строительство других объектов или вообще покинуть строительную отрасль;

4) Условия для входа в отрасль. Такая отрасль, как жилищное строительство предполагает довольно высокие барьеры для входа - это стоимость земельного участка, необходимой техники, стройматериалов, установленные законодательно ограничения минимального размера собственных средств при осуществлении строительства, административные барьеры. Необходимость соответствия таким высоким требованиям затрудняет выход на рынок новых компаний, что ограничивает объемы предложения.

Развитие методики сегментирования рынка, в соответствии с направлениями, представленными на рисунке 2.2.2, позволит провести оценку реальной доступности объектов жилой недвижимости по исследуемым сегментам рынка, с учетом наличия объектов на рынке и финансовой возможности их приобретения или аренды. На основании полученных результатов, у территориальных органов управления и строительных компаний появится понимание существующей ситуации в регионе относительно доступности и востребованности жилых помещений,

что в комплексе позволит более точно выделять целевую аудиторию и для нее создавать и продвигать соответствующие жилые помещения.

2.3 Совершенствование методики сегментирования жилой недвижимости по критерию доступности

Используемая сегодня на государственном уровне методика определения доступности объектов жилой недвижимости не учитывает сегментацию рынка, что не позволяет оценить доступность различных сегментов, а также данная методика не позволяет оценить доступность объектов жилой недвижимости для разных групп населения в зависимости от их дохода. Кроме того, данная методика определяет возможность приобретения жилья в собственность и не учитывает возможность улучшения жилищных условий за счет аренды.

В целях совершенствования методики определения доступности объектов жилой недвижимости, прежде всего, рассмотрим вопрос сегментации рынка жилья. На сегодняшний день в России отсутствует какая-либо общепринятая классификация объектов жилой недвижимости. Попытки дать общую классификацию объектов профессиональными участниками рынка предпринимаются редко и не являются результативными, застройщики причисляют строящиеся объекты к конкретному классу не по объективному, единому для всех набору характеристик, а по субъективному мнению, руководствуясь, прежде всего, необходимостью решения маркетинговых задач.

В результате для отнесения объекта к жилью повышенной комфортности часто бывает достаточно одного расположения в центре. Если у дома подземная парковка, какая инфраструктура его окружает, какие материалы используются при строительстве, уровень инженерного обеспечения дома застройщиками в расчет не берется. В связи с этим возникает необходимость идентификации сегментов рынка жилой

недвижимости г. Красноярска с точки зрения их доступности и комфортности проживания.

Органами государственной статистики используется следующая классификация объектов недвижимости по признаку их доступности и комфортности проживания:

1. Квартиры низкого качества - это квартиры в домах первых массовых серий застройки, пониженной этажности (включая 5-этажные дома). Такие дома отличаются небольшими по площади квартирами, низким качеством строительных материалов, изношенностью коммуникаций, неудобными планировками (часто были спроектированы как квартиры гостиничного (коридорного) типа с кухней и удобствами на этаже), с ограниченным набором инженерных коммуникаций (не имеющие хотя бы одного из следующих видов коммунальных удобств: водопровода, канализации, центрального отопления, горячего водоснабжения). К такому типу можно отнести и квартиры в кирпичных домах с деревянными перекрытиями, ограниченным набором инженерных коммуникаций. Следует иметь в виду, что цены на квартиры низкого качества регистрируются только на вторичном рынке.

2. Квартиры среднего качества (типовые квартиры) - это квартиры в кирпичных, крупнопанельных и крупноблочных домах, построенных по типовым проектам. Они имеют улучшенную планировку по сравнению с квартирами «низкого качества» (как правило, это квартиры с наличием небольших подсобных помещений, возможно со смежными комнатами и т.д.), но в силу невысокого качества строительства, уступающие качеству квартир современных домов.

3. Квартиры улучшенного качества – это квартиры в кирпичных, крупноблочных и крупнопанельных домах массовой типовой застройки с улучшенными бытовыми характеристиками: наличием всех видов коммунальных удобств, как правило, изолированными комнатами, наличием больших подсобных помещений (т.е. более удобные и просторные планировки

квартир). К этому типу квартир относятся также квартиры в современных монолитных, в том числе монолитно-кирпичных домах. В таких домах выше качество применяемых строительных материалов и инженерных коммуникаций. За счет применения новых технологий может быть предусмотрена возможность изменения их планировок.

4. Элитные квартиры – это квартиры в кирпичных и монолитных, в том числе монолитно-кирпичных, домах повышенной комфортности, построенных по индивидуальным проектам, а также в домах, построенных в конце 19-го начале 20-го веков, с металлическими перекрытиями и (часто) лифтами зачастую расположенных в историческом центре и представляющих культурную и архитектурную ценность. К этому типу относятся также квартиры в «сталинских» домах, построенных незадолго до и десятилетие после Великой Отечественной войны. Это преимущественно кирпичные дома, с толстыми стенами, высокими потолками, большими просторными квартирами. Такие дома расположены либо непосредственно в центре города, либо вдоль основных магистралей.

Данная классификация схожа с классификацией предложенной Гильдией риэлторов РФ, в которой выделяют жилье стандарт-класса, комфорт-класса, бизнес-класса и элитное жилье. На основе вышесказанного, в целях совершенствования методики, предлагаем использовать следующую сегментацию рынка жилья:

1. Жилье стандарт-класса;
2. Жилье комфорт-класса;
3. Жилье бизнес-класса;
4. Элитное жилье.

Также необходимо выделить группы населения с разным ежемесячным среднедушевым уровнем доходов. Для упрощения методики, предлагаем использовать деление, принятое российскими органами статистики:

1. Группа с ежемесячным среднедушевым уровнем доходов от 7 000,1 до 10 000,0 руб.;

2. Группа со ежемесячным среднедушевым уровнем доходов от 10 000,1 до 14 000,0 руб.;

3. Группа со ежемесячным среднедушевым уровнем доходов от 14 000,1 до 19 000,0 руб.;

4. Группа со ежемесячным среднедушевым уровнем доходов от 19 000,1 до 27 000,0 руб.;

5. Группа со ежемесячным среднедушевым уровнем доходов от 27 000,1 до 45 000,0 руб.;

6. Группа со ежемесячным среднедушевым уровнем доходов от 45 000,1 до 60 000,0 руб.;

7. Группа со ежемесячным среднедушевым уровнем доходов свыше 60 000,0 руб.;

В качестве основы расчета степени доступности жилья разных сегментов для граждан с различным ежемесячным среднедушевым уровнем доходов целесообразно использовать методику оценки доступности жилья в Федеральной целевой программе «Жилище». В ней для расчета доступности жилья используется методика ООН. При этом предполагается, что домохозяйство состоит из 3-х человек, а средняя стоимость жилья определяется из расчета средней стоимости квадратного метра и общей площади двухкомнатной квартиры в 54 кв.м. (2.7).

$$\text{ИД} = (C_m \times 54) / (D_{\text{сд}} \times 3 \times 12), \quad (2.7)$$

где ИД – индекс доступности жилья;

C_m – стоимость 1 кв.м. жилья, руб.;

$D_{\text{сд}}$ – среднедушевой ежемесячный доход, руб.;

54 – площадь условной двухкомнатной квартиры, кв.м.;

3 – число членов домохозяйства, чел.;

12 – количество месяцев в году.

Вместе с тем, для расчета коэффициентов доступности жилья в различных сегментах, считаем целесообразным скорректировать данную методику в части определения общей площади жилья и его средней стоимости в соответствии с фактическими средними показателями стоимости 1 кв. м. жилья и средней площади двухкомнатной квартиры в зависимости от рассматриваемого сегмента. Предлагаем выделить несколько этапов для расчета индекса доступности жилья определенного сегмента рынка для соответствующей группы граждан в зависимости от ежемесячного среднедушевого уровня доходов:

1 этап. На основании статистических данных, определяем среднюю площадь условной двухкомнатной квартиры для каждого из выделенных сегментов рынка.

2 этап. На основе исследования рынка жилья, определяем среднюю стоимость 1 кв.м., и для каждого из выделенных сегментов рынка.

3 этап. Рассчитываем индекс доступности жилья для каждого сегмента рынка, а также каждой группы граждан в зависимости от ежемесячного среднедушевого уровня доходов в соответствии с формулой (2.8):

$$\text{ИД}' = (C_{\text{сег}} \times \text{Пл}_{\text{сег}}) / (D_{\text{гр}} \times 3 \times 12), \quad (2.8)$$

где ИД' – индекс доступности жилья определенного сегмента рынка для соответствующей группы граждан в зависимости от ежемесячного среднедушевого уровня доходов;

$C_{\text{сег}}$ – стоимость 1 кв.м. жилья соответствующего сегмента рынка, руб.;

$D_{\text{гр}}$ – среднедушевой ежемесячный доход для каждой группы населения принятый по нижней границе, руб.;

$\text{Пл}_{\text{сег}}$ – средняя площадь двухкомнатной квартиры в соответствующем сегменте рынка, кв.м.;

3 – число членов домохозяйства, чел.;

12 – количество месяцев в году.

4 этап. На основании проведенных расчетов для интерпретации полученных результатов необходимо сформировать матрицу доступности объектов жилой недвижимости различных сегментов рынка. Модель данной матрицы представлена на рисунке 2.4.

Ежемесячный среднедушевой уровень доходов населения, руб	Сегменты рынка жилой недвижимости			
	Стандарт	Улучшенные	Бизнес	Элит
7000,1 до 10 000,0	ид'	ид'	ид'	ид'
от 10 000,1 до 14 000,0	ид'	ид'	ид'	ид'
от 14 000,1 до 19 000,0	ид'	ид'	ид'	ид'
от 19 000,1 до 27 000,0	ид'	ид'	ид'	ид'
от 27 000,1 до 45 000,0	ид'	ид'	ид'	ид'
от 45 000,1 до 60 000,0	ид'	ид'	ид'	ид'
свыше 60 000,0	ид'	ид'	ид'	ид'

Рисунок 2.4 – Модель матрицы доступности объектов жилой недвижимости различных сегментов рынка

Согласно международной классификации рынков жилья по критерию доступности, при значении коэффициента доступности более 5 лет жилье считается практически недоступным, от 4 до 5 лет – его приобретение серьезно осложнено, от 3 до 4 лет – «не очень доступно». Наиболее благоприятными считаются значения коэффициента доступности, не превышающие трех лет. На практике это означает, что среднестатистическая семья может приобрести стандартную квартиру не более чем за 10 лет, выплачивая за нее не более трети совокупного семейного денежного дохода в год.

Кроме того, считаем целесообразным предложить методику расчета доступности аренды жилья выделенных сегментов рынка для граждан с различным ежемесячным среднедушевым уровнем доходов. В качестве

основы данной методики необходимо принять методику предложенную выше.

Индекс доступности аренды жилья разных сегментов рынка для граждан с различным ежемесячным среднедушевым уровнем доходов предлагаем рассчитывать по следующей формуле (2.9):

$$\text{ИДА}' = (D_{\text{гр}} - M_{\text{пр}}) \times 3 / (C_{\text{ар}} \times \text{Пл}_{\text{сег}}), \quad (2.9)$$

где ИДА' – индекс доступности аренды жилья определенного сегмента рынка для соответствующей группы граждан в зависимости от ежемесячного среднедушевого уровня доходов;

$C_{\text{ар}}$ – месячная стоимость 1 кв.м. аренды жилья соответствующего сегмента рынка, руб.;

$\text{Пл}_{\text{сег}}$ – средняя площадь двухкомнатной квартиры в соответствующем сегменте рынка, кв.м.;

$D_{\text{гр}}$ – среднедушевой ежемесячный доход для каждой группы населения принятый по нижней границе, руб.;

$M_{\text{пр}}$ – месячный прожиточный минимум в регионе, руб.

3 – число членов домохозяйства, чел.

Методику расчета данного показателя можно представить в виде нескольких этапов:

1 этап. На основании статистических данных, определяем среднюю площадь условной двухкомнатной квартиры для каждого из выделенных сегментов рынка.

2 этап. На основе исследования рынка жилья, определяем среднюю стоимость ежемесячной аренды 1 кв.м., и для каждого из выделенных сегментов рынка.

3 этап. Рассчитываем индекс доступности аренды жилья для каждого сегмента рынка, а также каждой группы граждан в зависимости от

ежемесячного среднедушевого уровня доходов в соответствии с формулой, представленной выше.

На основании проведенных расчетов для интерпретации полученных результатов необходимо сформировать матрицу доступности аренды объектов жилой недвижимости различных сегментов рынка. Модель данной матрицы представлена на рисунке 2.5.

Ежемесячный среднедушевой уровень доходов населения, руб	Сегменты рынка жилой недвижимости			
	Стандарт	Улучшенные	Бизнес	Элит
7000,1 до 10 000,0	ИДА'	ИДА'	ИДА'	ИДА'
от 10 000,1 до 14 000,0	ИДА'	ИДА'	ИДА'	ИДА'
от 14 000,1 до 19 000,0	ИДА'	ИДА'	ИДА'	ИДА'
от 19 000,1 до 27 000,0	ИДА'	ИДА'	ИДА'	ИДА'
от 27 000,1 до 45 000,0	ИДА'	ИДА'	ИДА'	ИДА'
от 45 000,1 до 60 000,0	ИДА'	ИДА'	ИДА'	ИДА'
свыше 60 000,0	ИДА'	ИДА'	ИДА'	ИДА'

Рисунок 2.5 – Модель матрицы доступности аренды объектов жилой недвижимости различных сегментов рынка

Если ИДА' больше 1, то аренда объектов данного сегмента жилой недвижимости доступна для граждан с соответствующим ежемесячным среднедушевым уровнем доходов.

Применение предложенных методик определения доступности объектов жилой недвижимости на основе сегментации позволит улучшить понимание процессов, происходящих на рынке, скорректировать основные направления жилищной политики государства, разработать комплекс мер и механизмов, направленных на успешное развитие рынка жилой недвижимости в целом.

Рассчитаем степень доступности объектов жилой недвижимости г. Красноярска на основе предложенных методик и разработаем мероприятия по развитию рынка жилой недвижимости г. Красноярска на основе сегментирования по критерию доступности.

2.4 Разработка мероприятий по развитию рынка жилой недвижимости г. Красноярска на основе сегментирования по критерию доступности

Красноярск является крупнейшим промышленным и культурным центром Восточной Сибири, столицей Красноярского края, второго по площади субъекта Российской Федерации. Близость города Красноярска (по сравнению с городами европейской части страны и Западной Сибири) к Японии, Китаю, Южной Корее и другим странам динамично развивающегося Азиатско-Тихоокеанского региона создает возможность активного развития экономического и других потенциалов города на основе расширения внешнеэкономической деятельности и сотрудничества.

Сегодня город Красноярск формирует треть населения края, 64,9% ввода жилья, 59,3% оборота розничной торговли, 20,3% инвестиций в основной капитал. В 2019 году в городе Красноярске отмечен рост промышленного производства по сравнению с 2018 годом. Индекс промышленного производства крупных и средних организаций города в 2019 году составил 101,5 % (в 2018 году – 98,3%, в 2017 году – 97,9%), что обусловлено усилением роста спроса на производимую продукцию и улучшением ситуации с заказами на внешнем и внутреннем рынках. Заметно улучшилась ситуация с обеспеченностью предприятий оборотными средствами и существенно увеличилась загрузка мощностей у промышленных предприятий. В 2018 году объем отгруженных товаров составил 405,6 млрд руб. (118,8% к уровню 2018 года).

г. Красноярск активно развивается во всех сферах – растут объемы промышленного производства в различных отраслях экономики, увеличивается объем инвестиций в основной капитал, увеличиваются объемы розничной торговли, растет средняя заработная плата, повышается численность населения, а также увеличивается трудовой потенциал. В этой связи, для поддержания устойчивых темпов роста города, особую

актуальность приобретают вопросы развития рынка жилой недвижимости г. Красноярска

Объем строительно-монтажных работ, выполненных подрядным способом по полному кругу организаций в городе Красноярске в 2019 году составил 31,4 млрд руб., что в сопоставимых ценах больше уровня 2018 года на 17,9 процента. Большая часть выполненных строительно-монтажных работ приходится на деятельность крупных и средних строительных организаций города в рамках реализации крупных инвестиционных проектов в различных отраслях (создание объектов транспортной инфраструктуры, возведение зданий общественного, жилого и производственного назначения, осуществление мероприятий по строительству и реконструкции спортивных объектов, необходимых для подготовки к проведению XXIX Всемирной универсиады 2019 года в городе Красноярске).

Общая площадь жилых домов, введенных в эксплуатацию в 2019 году составил 676,9 тыс. кв. м жилья, что ниже аналогичного показателя в 2016 году на 26,6 процента, из них 47 % было выполнено по монолитной технологии, 28 % приходится на кирпичное домостроение, а 25 % на панельное (Рисунок 2.6).

В 2020 году ожидается рост данного показателя до 686,0 тыс. м² или на 1,3% к уровню 2019 года. Расчет показателя ввода жилья, ожидаемого в 2018 году, произведен на основании анализа информации о степени готовности объектов жилищного строительства, ввод в эксплуатацию которых застройщики планируют осуществить в текущем году, а также наличии инженерной и транспортной инфраструктуры. В среднесрочной перспективе ожидается незначительный рост показателя ввода жилья, который в 2019 году составит 690,0 тыс. м² (рост к уровню 2018 года 0,6%).

Общая площадь жилых помещений в 2019 году, приходящаяся в среднем на одного городского жителя, составляла 24,8 кв. м. По данным Высшей школы урбанистики НИУ ВШЭ, в 2019 году средняя обеспеченность жильем в России составляла 23,4 кв. м на человека. При этом, данные

опросов свидетельствуют о том, что 48% населения хотели бы улучшить свои жилищные условия. Средний показатель обеспеченности жильем жителей г. Красноярска



Рисунок 2.6 – Динамика ввода в эксплуатацию жилых домов в г. Красноярске

При этом, если сравнивать данный показатель с мировыми значениями, то в Норвегии данный показатель составляет 74,0 кв. м. на человека, в США показатель средней обеспеченности жильем составляет 69,7 кв. м. на человека, во Франции и Германии – 39,0 кв.м. на человека, Международный стандарт жилищных условий, разработанный ООН и ЮНЕСКО, предусматривает, что на каждого жителя должно приходиться не менее 30 кв. м. общей площади жилья, что каждому домохозяйству необходимо иметь отдельное жилье традиционного типа; что каждый член домохозяйства нуждается в одной индивидуальной комнате плюс, как минимум, в двух комнатах, предназначенных для совместного пребывания.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что до полного насыщения рынка жилья в России вообще и в г. Красноярске в частности ещё очень далеко и существует большой потенциал роста спроса на данном рынке.

По статистике Росреестра, за 2019 год в Красноярском крае зарегистрировано 15 014 прав собственности участников долевого строительства. Это на 17,2% больше аналогичного значения 2018 г.

При этом, стоимость жилой недвижимости в Красноярске снижается: в начале 2018 года квадратный метр на вторичном рынке в среднем стоил 48 994 руб, а в новостройке – 55 224 руб. В конце 2019 года средняя цена квадратного метра в новостройке находится на уровне 53 389 руб./кв.м., на вторичном рынке – 48 676 руб./кв.м. То есть стоимость уменьшилась на 3% (или 1 835 руб.) на первичном рынке и на 1% (или 418 руб.) на рынке готового жилья.

При этом средняя стоимость строительства одного квадратного метра общей площади отдельно стоящих жилых домов квартирного типа (без учета индивидуальных жилых домов, построенных населением за счет собственных и заемных средств) в 2019 г. составила 45 254 рублей.

В структуре спроса по географическому признаку отмечается повышенный интерес к Советскому району: по итогам 2019 г. его доля составляет 34% от всего объема спроса (Рисунок 2.7). Это район считается престижным наряду с Центральным районом. Район характеризуется близостью к деловому центру. В нем сосредоточены места приложения труда и участки массового строительства, освоение которых обеспечило району 2-е место по объемам ввода жилья после Свердловского района. С большим отставанием от Советского района (более 17 п. п.) следуют Октябрьский и Свердловский районы, доля спроса которых составляет 17% и 15% соответственно. Эти районы характеризуются удачным расположением и считаются самыми экологически чистыми районами в городе. Свердловский район на сегодняшний день считается развивающимся и лидирует по объемам ввода жилья. Последняя территориальная группа представлена районами, доля спроса которых составляет от 7% до 10% всего объема спроса. Это Центральный и Железнодорожный районы, характеризующиеся преимущественно высоким уровнем цен (доля спроса 10% и 7%

соответственно). Районы Кировский и Ленинский характеризуются удаленностью от делового центра, сложной транспортной доступностью (8% и 9% соответственно).



Рисунок 2.7 – Структура спроса на жилую недвижимость по районам г. Красноярска, 2019 год

Структура предложения по географическому признаку в целом совпадает со структурой спроса. Лидирует Советский район: по итогам 2019 г. на него приходится 32% от всего объема предложения (Рисунок 2.8). Доля предложения в Октябрьском и Свердловском районах составляет 18% и 16% соответственно. Доля предложения в Центральном районе вернулась на докризисный уровень и составляет 10%. С 2014 г. девелоперы отдавали предпочтение застройке Свердловского района, среди введенных жилых комплексов можно отметить ЖК «Вавиловский» и ЖК «Белые Росы». Группа районов, включающая Железнодорожный, Кировский и Ленинский районы, демонстрирует объем предложения в 7-9% от общего объема предложения. Предложение в Кировском районе представлено преимущественно вторичным рынком и составляет по итогам 2019 г. 8%.

В структуре спроса по количеству комнат доля 1-к и 2-к квартир по итогам 2017 г. составила 42% и 37% соответственно. Наименьшим спросом пользуются многокомнатные квартиры – около 5% от общего спроса. Доля 3-к квартир составляет 16% (Рисунок 2.9).

В структуре предложения лидирует сегмент 1-к квартир – 42%. Доля предложения на 2-к и 3-к квартиры – 33% и 19% соответственно.

Таким образом, в сегменте 1-к квартир спрос и предложение сбалансированы. Для 2-к квартир характерно превышение спроса над предложением на 4 п. п. Сегмент 3-к квартир демонстрирует более высокий уровень предложения по отношению к спросу (на 3 п. п.). В сегменте многоквартирных квартир предложение также незначительно превышает спрос.



Рисунок 2.8 – Структура предложения жилой недвижимости по районам г. Красноярска, 2019 год

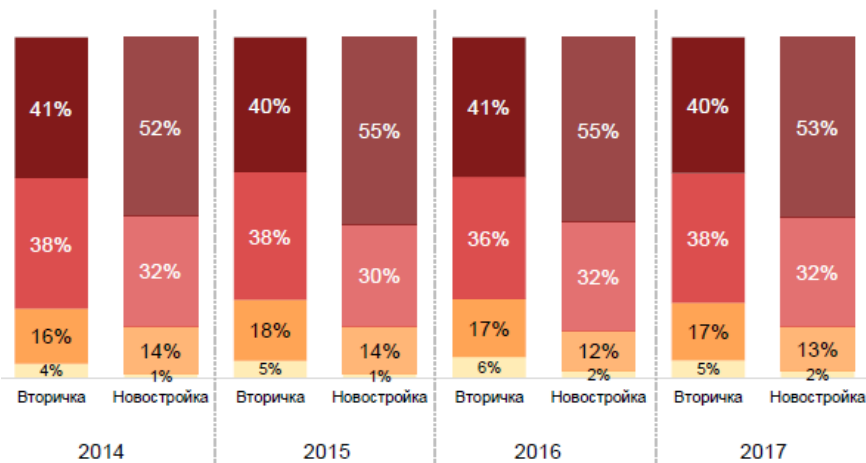
Для объектов нового строительства соотношение долей спроса и предложения для 1-к и 2-к квартир сбалансировано. Доли спроса на 1-к и 2-к квартиры составляют по итогам 2019 г. 53% и 32% соответственно и на 2 п. п. превышают предложение. Доля 3-к и более квартир составляет 13% и 2% соответственно.

Для вторичного жилья отмечено преобладание спроса над предложением: в сегменте 1-к на 2 п. п. и для 2-к – на 4 п. п. Для 3-к и более квартир характерно преобладание предложения над спросом – на 1 п. п. и на 3 п. п. соответственно.

Таким образом, для вторичного рынка характерно более равномерное распределение спроса и предложения по количеству комнат, в оборот в

равной степени вовлекаются 1-к и 2-к квартиры. Для первичного рынка отмечается преобладание доли 1-к квартир.

Структура спроса по количеству комнат



Структура предложения по количеству комнат

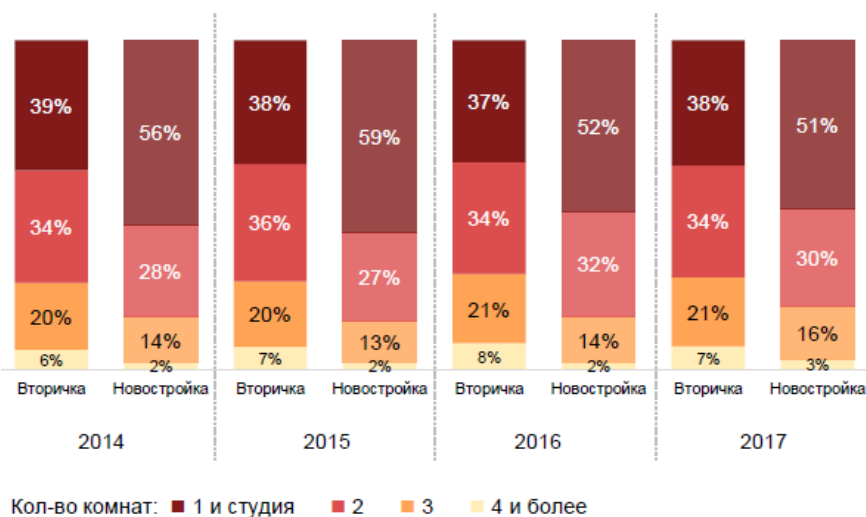


Рисунок 2.9 – Структура спроса и предложения на квартиры по количеству комнат в г. Красноярске, 2019 год

Главная новость на ипотечном рынке начала 2019 года – окончание программы господдержки жилищного кредитования на покупку квартир в новостройках. С 1 марта государство прекратило субсидировать ипотеку до уровня 12%, поскольку ставки снизились естественным образом. Кредиты становились доступнее в течение всего года. В январе средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам равнялась 11,54%, а 1 декабря – 9,8%. В

результате объемы кредитования в 2017 году оказались рекордными и побили результаты 2014-го: за 11 месяцев 2017 года было выдано более 935 тысяч кредитов более чем на 1,7 трлн рублей. В сфере строительства было принято несколько законов, ужесточающих требования к компаниям, в частности уставному капиталу и прозрачности работы застройщиков. Заработал компенсационный Фонд защиты дольщиков, в который застройщики должны отчислять 1,2% от стоимости каждого ДДУ. Летом 2018 года вступят в силу поправки к 214-ФЗ, по которым застройщик должен обладать минимум трехлетним опытом строительства жилья, иметь разрешения на ввод не менее 10 тысяч кв. метров жилья, проводить все расчеты с техзаказчиком и генподрядчиком в одном банке и т. д.

Эти поправки являются существенными в первую очередь для небольших компаний. Кроме того, в конце года президент поручил разработать программу, которая позволит отказаться от долевого строительства и перейти к проектному финансированию строительства. Ожидания таких перемен могут заставить строительные компании поторопиться с выводом запланированных проектов на рынок по старым правилам.

Анализ макроэкономических факторов, влияющих на рынок жилья г. Красноярска показал, что снижение курса рубля существенно, но временно повлияло на спрос на покупку квартир. Ухудшение макроэкономической ситуации в 2015-2016 годах и угроза кризиса стимулировали потребителей к инвестированию в надежные активы, вместе с тем в 2017 и 2018 году влияние данного фактора снизилось. Программа льготной ипотеки увеличила спрос на недвижимость в целом, открыв к ней доступ для населения. Возможность направить материнский капитал на погашение основного долга и уплату процентов по ипотечным займам повлияла только на сегмент одно- и двухкомнатных квартир.

Необходимо отметить, что снижение темпов строительства и объема предложения на первичном рынке, а также снижающиеся ставки по ипотеке

будут основными драйверами спроса в среднесрочной перспективе. В долгосрочной перспективе на рынке вторичного жилья намечается стабильное снижение спроса за счет увеличения предложения новостроек. Со снижением ключевой ставки ЦБ ставки кредита, а соответственно, и депозита снизились. При таких условиях ожидается приход новых инвесторов в строительный сектор, что в долгосрочной перспективе увеличит предложение новостроек. Однако в краткосрочной перспективе, в связи с низкими темпами экономического развития города, а также существенными изменениями законодательства в области строительства предложение жилья в краткосрочной перспективе будет снижаться. В данных условиях, для активного развития территории и обеспечения жителей г. Красноярска доступным и комфортным жильем, прежде всего, необходимо идентифицировать сегменты рынка жилой недвижимости г. Красноярска по критерию доступности, выявить требуемые пропорции и разработать мероприятия, способствующие сбалансированному развитию данных сегментов рынка жилой недвижимости.

При этом, как отмечает ряд специалистов, существуют отличительные особенности рынка г. Красноярска от общероссийских тенденций.

Так для покупателей жилья экономкласса в г. Красноярске важен сам факт приобретения квартиры с минимально необходимой площадью. Главный фактор, оказывающий влияние на решение о приобретении квартиры — цена. Другие факторы не имеют решающего значения.

Класс «комфорт» выбирают люди, которые хотели бы улучшить свои жилищные условия, переехать уже в более удобную квартиру, большей площади и в более престижном районе. Границы этого класса весьма широки, эта широта определяется готовностью платить за «улучшения», одни готовы платить больше, другие — меньше, но и те, и другие делают это осознанно. Если еще три года назад в домах комфорт-класса по большому счету необязательно было наличие качественной отделки в подъезде,

помещения для консьержа, продуманных инфраструктурных решений, то сегодня эти характеристики переходят в разряд крайне желательных.

Основная мотивация при покупке жилья бизнес-класса — это фиксация своего социального статуса. Как правило, такая мотивация подразумевает приобретение качественного жилья с развитой инфраструктурой, расположенного в престижном районе города. При этом эти выделенные характеристики жилья определенного класса не являются чем-то неизменным, раз и навсегда данным, они будут меняться с ростом конкуренции. Чем выше будет конкуренция на рынке, тем будет больше параметров, которые ранее считались факультативными и стали обязательными.

Проведем анализ основных сегментов рынка жилой недвижимости г. Красноярска по критерию доступности.

Средняя стоимость одного квадратного метра жилой недвижимости на рынке г. Красноярска в 4 квартале 2017 года для разных категорий жилья, по данным официальной статистики, представлена на рисунке 2.10.

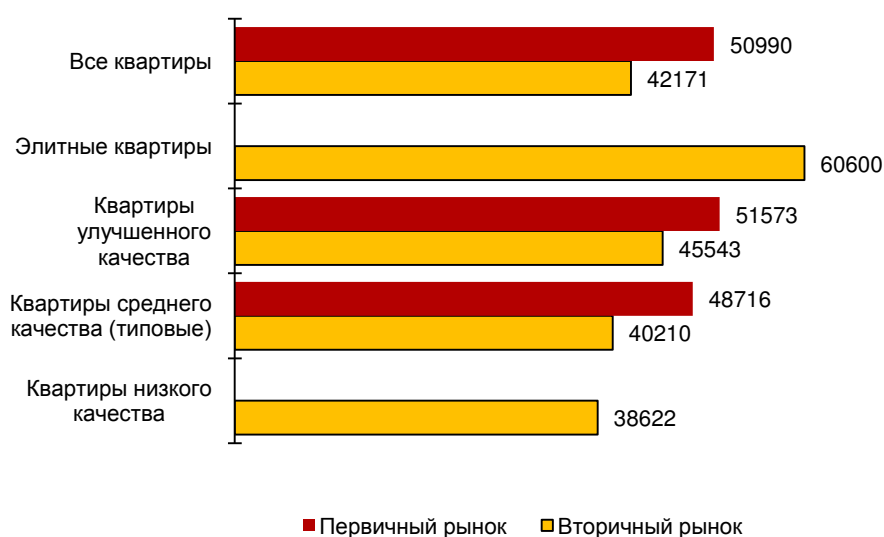


Рисунок 2.10 – Средняя стоимость 1 кв.м. жилья на рынке г. Красноярска на 4 квартал 2019 года

Анализ показывает, что дифференциация стоимости одного квадратного метра между различными категориями жилья значительна и составляет более 55 %. Также необходимо отметить, что предложение элитных квартир на рынке очень мало, а в сегменте новостроек практически отсутствует, что говорит о нежелании застройщиков реализовывать проекты в данном направлении как по причине отсутствия подходящих земельных участков, так и по причине отсутствия спроса на подобную недвижимость. Наибольшая доля в структуре первичного жилья в 2017 году приходилась на стандарт и комфорт-класс.

В 4-м кв. 2019 г. стоимость кв. м жилья в новостройках варьируется: для элит-класса – от 82,8 тыс. руб. до 171,7 тыс. руб.; для бизнес-класса – от 53,8 тыс. руб. до 109,1 тыс. руб.; для стандарт/комфорт-класса – от 45,0 до 84,0 тыс. руб. Для вторичного рынка цены предложений варьируются от 52,2 до 62,0 тыс. руб. При этом необходимо понимать, что в абсолютных значениях стоимость квартир эконом и бизнес-класса с одинаковым количеством комнат, но за счет различной квадратуры могут различаться в 2 и более раз (Таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Динамика среднего бюджета покупки жилья по районам г. Красноярск, руб.

Район	2014	2015	2016	2017	Динамика 2017 г. к 2014 г.
Железнодорожный район	3 053 936	3 177 567	2 987 930	2 835 602	-7%
Кировский район	2 555 502	2 515 609	2 282 728	2 273 509	-11%
Ленинский район	2 305 316	2 204 183	2 049 782	1 996 196	-13%
Октябрьский район	3 256 943	3 123 877	2 916 207	2 842 062	-13%
Свердловский район	2 763 591	2 675 185	2 411 308	2 347 138	-15%
Советский район	3 400 513	3 173 927	3 026 820	2 961 317	-13%
Центральный район	3 530 292	3 383 240	3 249 509	3 248 890	-8%

По территориальному делению, в Центральном и Железнодорожном районах г. Красноярск преобладает предложение квартир бизнес-класса. Предложение квартир комфорт-класса преобладает в Октябрьском и Советском районах. В Кировском, Ленинском и Свердловском районах в основном предлагаются квартиры эконом-класса. Предложения элитных

квартир единичны и сосредоточены в основном в Центральном, Железнодорожном и Октябрьском районах города

Наиболее востребованным остается жилье эконом- и среднего ценового сегмента. На долю квартир-гостинок и однокомнатных квартир площадью до 30-35 кв.м. приходится до 50% всего строящегося жилья.

Вместе с тем, анализ ситуации, складывающейся в последние 2-3 года на рынке жилой недвижимости г. Красноярска, показывает, затраты на поддержание комфортного образа жизни существенно возросли, а свободные располагаемые денежные средства сократились. Так, покупатель «комфорт-класса» может позволить себе приобрести проект только «эконом-класса», а бывший покупатель «бизнес-класса» – проект «комфорт-класса». Ситуация привела к появлению на рынке «пограничных» объектов. К примеру, их невозможно отнести к «комфорт-классу», но уровень данных объектов выше подавляющего большинства объектов «эконом-класса». При этом, необходимо отметить, что жильё повышенной комфортности сегодня не испытывает критичных изменений в спросе, появление подклассов произошло только в массовом сегменте.

В таблице 2.3 представлены показатели средней стоимости двухкомнатной квартиры по сегментам рынка жилой недвижимости г. Красноярска, необходимые для расчета коэффициента доступности жилья.

Таблица 2.3 – Средняя стоимость двухкомнатной квартиры по сегментам рынка жилой недвижимости г. Красноярска в 2018 году

Показатель	Среднее значение	Сегменты рынка жилой недвижимости			
		Стандарт	Улучшенные	Бизнес	Элит
Средняя площадь 2 комн. квартиры, кв. м.	54,00	47,00	57,50	72,50	100,00
Норма площади на 1 члена семьи, справочно, кв. м.	18,00	15,67	19,17	24,17	33,33
Стоимость 1 кв. м. квартиры, руб.	50 990,00	38 622,00	48 716,00	51 573,00	60 600,00
Средняя стоимость квартиры, руб.	2 753 460,00	1 815 234,00	2 801 170,00	3 739 042,50	6 060 000,00

В целях расчета коэффициентов доступности жилья в различных сегментах рынка жилья г. Красноярска, по нашему мнению, необходимо скорректировать рассматриваемую методику в части расчета среднегодового уровня доходов домохозяйства, а именно рассчитать такой доход для каждой из категорий жителей г. Красноярска с разными ежемесячными среднедушевыми доходами (Таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Среднегодовой уровень доходов домохозяйств в 2019 году

Ежемесячный среднедушевой уровень доходов населения, руб.	Доля от всей численности населения, %	Численное значение дохода, используемое для расчета, руб.	Число членов домохозяйства, чел	Средние доходы домохозяйства за 12 мес.
Средний показатель	X	27 853,62	3	1 002 730,32
менее 7000	6,6	X	3	X
7000,1 до 10 000,0	8,7	7 000,00	3	252 000,00
от 10 000,1 до 14 000,0	13,2	10 000,00	3	360 000,00
от 14 000,1 до 19 000,0	15,3	14 000,00	3	504 000,00
от 19 000,1 до 27 000,0	18,7	19 000,00	3	684 000,00
от 27 000,1 до 45 000,0	21,9	27 000,00	3	972 000,00
от 45 000,1 до 60 000,0	7,5	45 000,00	3	1 620 000,00
свыше 60 000,0	8,1	60 000,00	3	2 160 000,00

На основе данных представленных в таблицах 2.4 и 2.3 рассчитаем коэффициенты доступности жилья для соответствующих категорий граждан и выделенных сегментов рынка жилой недвижимости г. Красноярска (Таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Коэффициенты доступности жилья г. Красноярска в зависимости от сегмента рынка и уровня доходов населения в 2018 году

Ежемесячный среднедушевой уровень доходов населения, руб	Сегменты рынка жилой недвижимости			
	Стандарт	Улучшенные	Бизнес	Элит
менее 7000				
7000,1 до 10 000,0	7,20	11,12	14,84	24,05
от 10 000,1 до 14 000,0	5,04	7,78	10,39	16,83
от 14 000,1 до 19 000,0	3,60	5,56	7,42	12,02
от 19 000,1 до 27 000,0	2,65	4,10	5,47	8,86
от 27 000,1 до 45 000,0	1,87	2,88	3,85	6,23
от 45 000,1 до 60 000,0	1,12	1,73	2,31	3,74
свыше 60 000,0	0,84	1,30	1,73	2,81

Согласно международной классификации рынков жилья по критерию доступности, при значении коэффициента доступности более 5 лет жилье считается практически недоступным, от 4 до 5 лет – его приобретение серьезно осложнено, от 3 до 4 лет – «не очень доступно». Наиболее благоприятными считаются значения коэффициента доступности, не превышающие трех лет. На практике это означает, что среднестатистическая семья может приобрести стандартную квартиру не более чем за 10 лет, выплачивая за нее не более трети совокупного семейного денежного дохода в год.

На основе данных таблицы 2.6 построим матрицу доступности жилья на рынке г. Красноярска в зависимости от сегмента рынка и уровня доходов населения в 2017 году (Таблица 2.6)

Таблица 2.6 – Матрица доступности жилья на рынке г. Красноярска в зависимости от сегмента рынка и уровня доходов населения в 2018 году

Ежемесячный среднедушевой уровень доходов населения, руб	Доля от всей численности населения, %	Возможность приобретения Сегменты рынка жилой недвижимости			
		Стандарт	Улучшенные	Бизнес	Элит
менее 7000	6,6	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно
7000,1 до 10 000,0	8,7	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно
от 10 000,1 до 14 000,0	13,2	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно
от 14 000,1 до 19 000,0	15,3	Осложнено	Недоступно	Недоступно	Недоступно
от 19 000,1 до 27 000,0	18,7	Возможно	Очень осложнено	Недоступно	Недоступно
от 27 000,1 до 45 000,0	21,9	Возможно	Возможно	Осложнено	Недоступно
от 45 000,1 до 60 000,0	7,5	Возможно	Возможно	Возможно	Осложнено
свыше 60 000,0	8,1	Возможно	Возможно	Возможно	Возможно

Далее проведем анализ возможности улучшения жилищных условий жителей г. Красноярска за счет аренды. В таблице 2.4.6 представлен расчет арендной платы за усредненную двухкомнатную квартиру в зависимости от сегмента рынка жилой недвижимости г. Красноярска в 2018 году.

Далее определим величину дохода условного домохозяйства, состоящего из 3-х человек, после вычета регионального прожиточного минимума (таблица 2.7)

Таблица 2.7 – Величина арендной платы за условную двухкомнатную квартиру по сегментам рынка жилой недвижимости в г. Красноярске, 2019 г.

Наименование показателя	Сегменты рынка жилой недвижимости			
	Стандарт	Улучшенные	Бизнес	Элит
Средняя площадь двухкомнатной квартиры, кв.м.	47,00	57,50	72,50	100,00
Стоимость аренды 1 кв.м. жилья, руб.	294,15	313,80	502,60	819,15
Стоимость аренды условной двухкомнатной квартиры, руб.	13 825,05	18 043,50	36 438,50	81 915,00

Таблица 2.8 – Величина денежных средств в распоряжении домохозяйства из 3-х человек после вычета минимальных расходов в г. Красноярске, 2019 г.

Ежемесячный среднедушевой уровень доходов населения, руб	Численное значение дохода, используемое для расчета, руб.	Общая величина дохода домохозяйства, руб.	Величина регионального прожиточного минимума, руб.	Величина минимальных расходов домохозяйства, руб.	Величина денежных средств в распоряжении домохозяйства
7000,1 до 10 000,0	7 000,00	21 000,00	11 887,00	35 661,00	-14 661,00
от 10 000,1 до 14 000,0	10 000,00	30 000,00	11 887,00	35 661,00	-5 661,00
от 14 000,1 до 19 000,0	14 000,00	42 000,00	11 887,00	35 661,00	6 339,00
от 19 000,1 до 27 000,0	19 000,00	57 000,00	11 887,00	35 661,00	21 339,00
от 27 000,1 до 45 000,0	27 000,00	81 000,00	11 887,00	35 661,00	45 339,00
от 45 000,1 до 60 000,0	45 000,00	135 000,00	11 887,00	35 661,00	99 339,00
свыше 60 000,0	60 000,00	180 000,00	11 887,00	35 661,00	144 339,00

На основе полученных данных о величине арендной платы за условную двухкомнатную квартиру по сегментам рынка жилой недвижимости, а также величине денежных средств в распоряжении домохозяйства из трех человек после вычета минимальных расходов в г. Красноярске рассчитаем индекс доступности аренды жилья по сегментам рынка жилой недвижимости для

групп населения с различным уровнем доходов. Результаты расчетов представлены в таблице 2.9.

На основании таблицы построим матрицу доступности аренды жилья на рынке г. Красноярска в зависимости от сегмента рынка и уровня доходов населения в 2019 году.

Таблица 2.9 – Индексы доступности аренды жилья г. Красноярска в зависимости от сегмента рынка и уровня доходов населения в 2019 году

Ежемесячный среднедушевой уровень доходов населения, руб	Доля от всей численности населения, %	Сегменты рынка жилой недвижимости			
		Стандарт	Улучшенные	Бизнес	Элит
7000,1 до 10 000,0	8,7	-1,06	-0,81	-0,40	-0,18
от 10 000,1 до 14 000,0	13,2	-0,41	-0,31	-0,16	-0,07
от 14 000,1 до 19 000,0	15,3	0,46	0,35	0,17	0,08
от 19 000,1 до 27 000,0	18,7	1,54	-0,31	-0,16	-0,07
от 27 000,1 до 45 000,0	21,9	3,28	2,51	1,24	0,55
от 45 000,1 до 60 000,0	7,5	7,19	5,51	2,73	1,21
свыше 60 000,0	8,1	10,44	8,00	3,96	1,76

Таблица 2.10 – Матрица доступности жилья на рынке г. Красноярска в зависимости от сегмента рынка и уровня доходов населения в 2018 году

Ежемесячный среднедушевой уровень доходов населения, руб	Доля от всей численности населения, %	Возможность аренды жилья по сегментам рынка жилой недвижимости			
		Стандарт	Улучшенные	Бизнес	Элит
7000,1 до 10 000,0	8,7	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно
от 10 000,1 до 14 000,0	13,2	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно
от 14 000,1 до 19 000,0	15,3	Недоступно	Недоступно	Недоступно	Недоступно
от 19 000,1 до 27 000,0	18,7	Возможно	Недоступно	Недоступно	Недоступно
от 27 000,1 до 45 000,0	21,9	Возможно	Возможно	Возможно	Недоступно
от 45 000,1 до 60 000,0	7,5	Возможно	Возможно	Возможно	Возможно
свыше 60 000,0	8,1	Возможно	Возможно	Возможно	Возможно

На основе представленных данных можно сделать следующие выводы.

По состоянию на 2019 год значение коэффициента доступности жилья для г. Красноярска в среднем составляло 2,74, на основании чего можно было бы сделать вывод о благоприятной ситуации на рынке жилой недвижимости

г. Красноярска и удовлетворительной степени доступности жилья для красноярцев. Вместе с тем, рассматривая рынок жилья г. Красноярска на предмет доступности более детально, в разрезе структуры доходов населения, а также идентифицированных сегментов рынка, можно выявить следующие тенденции.

Для 43,8% жителей города приобретение любого жилья практически невозможно в связи с их низким уровнем доходов.

Кроме того, 18,7% жителей могут позволить себе жилье лишь эконом-класса. Как было отмечено выше, это - квартиры в домах первых массовых серий застройки, пониженной этажности (включая 5-этажные дома). Такие дома отличаются небольшими по площади квартирами, низким качеством строительных материалов, изношенностью коммуникаций, неудобными планировками (часто были спроектированы как квартиры гостиничного (коридорного) типа с кухней и удобствами на этаже), с ограниченным набором инженерных коммуникаций (не имеющие хотя бы одного из следующих видов коммунальных удобств: водопровода, канализации, центрального отопления, горячего водоснабжения). Данное жилье нельзя признать комфортным, отвечающим современным требованиям,

Доля жителей, способных приобрести жилье класса «Комфорт» составляет 21,9%.

Элитное жилье и квартиры бизнес-класса доступны лишь 15,6% жителей города.

На рисунке 2.11 представлена структура доступности жилья для жителей г. Красноярска в соответствии с идентифицированными сегментами рынка.

Кроме того, хотелось бы отметить, что при анализе степени доступности жилья как в среднем по городу, так и при анализе доступности жилья отдельных сегментов рынка, учитываются изначально заниженные нормативные показатели площади жилья, необходимой на 1 члена семьи. Так при расчете коэффициента доступности жилья в соответствии с Федеральной

целевой программой «Жилище», в качестве социальной нормы площади жилья на одного члена семьи, состоящей из трех и более человек принимается показатель равный 18 кв. м. При определении степени доступности жилья для жителей г. Красноярска по сегментам рынка, норма площади жилья на одного члена семьи, составила от 15 кв.м. на 1 человека для эконом-сегмента, до 24 кв.м. на 1 человека в бизнес-сегменте.

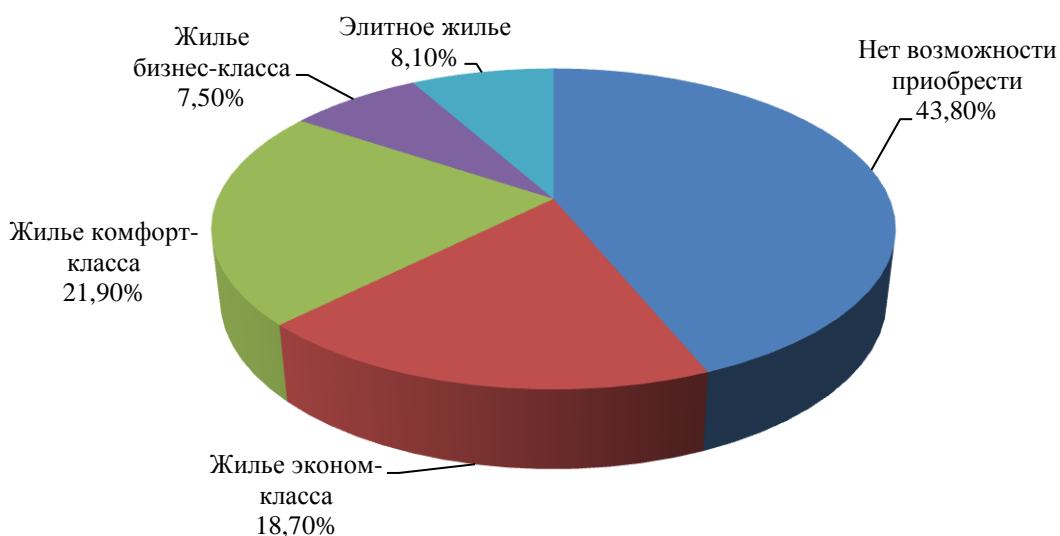


Рисунок 2.11 – Структура степени доступности жилья для жителей г. Красноярска по сегментам рынка жилой недвижимости в 2017 году.

Вместе с тем, международный стандарт жилищных условий, разработанный ООН и ЮНЕСКО, предусматривает, что на каждого жителя должно приходиться не менее 30 кв. м. общей площади жилья, что каждому домохозяйству необходимо иметь отдельное жилье традиционного типа; что каждый член домохозяйства нуждается в одной индивидуальной комнате плюс, как минимум, в двух комнатах, предназначенных для совместного пребывания.

Используя при расчетах коэффициента доступности жилья, нормативы ООН и ЮНЕСКО, получается значение коэффициента - 4,58, что означает полную недоступность для подавляющего большинства жителей г. Красноярска приобрести жилье соответствующих стандартов.

Рекомендации по развитию рынка жилой недвижимости г. Красноярска на основе проведенного анализа можно разделить на несколько направлений:

- повышение доступности жилья для граждан с разным уровнем доходов за счет появления альтернативных способов улучшения жилищных условий;
- повышение степени защищенности граждан в рамках их участия в долевом строительстве, а также повышение уровня доверия граждан к застройщикам, снижение рисков недостроя объектов, решение проблем обманутых дольщиков;
- создание условий для сохранения доступной ставки по ипотечным кредитам;
- снижение стоимости жилья за счет уменьшения административных барьеров, развития механизмов кредитования жилищного строительства, градостроительного и инвестиционного анализа вариантов наилучшего использования земельных участков и их комплексного освоения на основе государственно-частного партнерства;
- развитие альтернативных долевого участию механизмов возведения жилых объектов недвижимости.

Рассмотрим данные рекомендации подробнее.

1. Повышение доступности жилья для граждан с разным уровнем доходов за счет появления альтернативных способов улучшения жилищных условий. В целях повышения доступности жилья, в качестве иного способа улучшения жилищных условий, альтернативой длительному накоплению средств на приобретение жилья может стать арендное жилье, т.е. льготное социальное жилье государственного или муниципального жилищного фонда. Под социальным жилищным строительством следует понимать строительство жилых домов, а также необходимой социальной инфраструктуры стандартного качества, находящихся в собственности государства, некоммерческих или частных организаций, предоставляемых нуждающимся гражданам внаем. Таким образом, это арендное жилье,

которое передается– нуждающимся гражданам во временное пользование в виду их невозможности улучшать свои жилищные условия посредством приобретения жилья; это комфортное, современное жилье, предоставляемое по законодательно закреплённой минимальной норме. Необходимо отметить, что развитие этого рынка позволит оживить инвестиционную активность в реальном секторе экономики, будет способствовать его интеграции с финансовыми институтами, обеспечит переход имущества в руки наиболее эффективного собственника. Для создания рынка доступного арендного жилья необходимо применение различных финансовых механизмов, позволяющих снизить стоимость строительства, приобретения и эксплуатации домов. К таким механизмам можно отнести применение коллективных инвестиций, использование льготного фондирования для финансирования проектов арендного жилья, установление благоприятного налогового климата, предоставление субсидий на строительство.

2. Повышение степени защищённости граждан в рамках их участия в долевом строительстве, а также повышение уровня доверия граждан к застройщикам, снижение рисков недостроя объектов, решение проблем обманутых дольщиков. В настоящий момент времени правительством РФ и региональными властями предпринимается комплекс мер, направленных на решение данных проблем. Разработаны и приняты изменения в законодательство, предусматривающие: – ужесточение требований к застройщикам по новым договорам участия в долевом строительстве; – расширение полномочий по контролю за целевым использованием застройщиками привлечённых денежных средств, уплачиваемых участниками долевого строительства. Законодательством предполагается урегулировать механизмы банковского проектного финансирования строительства с открытием счетов эскроу для размещения средств участников долевого строительства. Право использовать указанный механизм получают только уполномоченные банки, соответствующие требованиям для размещения средств федерального бюджета. Передача

страховых функций государству существенно повысит объем средств населения, инвестированных в приобретение жилья. С октября 2017 года заработал государственный Фонд защиты дольщиков, который является гарантом обеспечения обязательств перед участниками долевого строительства. В 2016 году правительственной организацией «Дом РФ» совместно с Минстроем России создана Единая информационная система жилищного строительства, в которую с 1 января 2018 года вносится информация обо всех застройщиках и объектах долевого строительства [4]. В Красноярском крае разработан план-график завершения строительства проблемных объектов или предоставления гражданам компенсации. Данные меры должны в большей степени защитить интересы участников долевого строительства и вернуть доверие граждан к застройщикам.

3. Создание условий для сохранения доступной ставки по ипотечным кредитам. Основной мерой стимулирования спроса граждан на жилье является сохранение доступной ставки для ипотечного кредитования. Прирост объемов ввода жилья в 2011–2015 годах на 60 процентов обеспечен именно ростом выдачи ипотеки. Доля приобретения квартир в новостройках с использованием ипотечных кредитов составляет не менее 40 процентов, а по объектам эконом-класса — до 90 процентов. Выдача ипотечных кредитов с 2004 года увеличилась в 90 раз. В реальном выражении, за вычетом инфляции, ипотечный рынок вырос в 22 раза. Однако кризисные процессы в экономике не могли не отразиться на строительстве жилья. В 2015 году покупательская активность населения снизилась, при этом объемы кредитования ипотеки и застройщиков также сократились. Дальнейшее развитие ипотеки сдерживается из-за отсутствия долгосрочного финансирования в условиях ограничений доступа к внешним рынкам и недостаточной капитализации банковской системы. Для поддержания спроса населения на ипотечные кредиты в рамках антикризисных мер с марта 2015 года действует программа субсидирования процентной ставки из федерального бюджета, позволяющая ее удерживать на приемлемом для

населения уровне. При сегодняшней ключевой ставке Центрального Банка Российской Федерации ипотечная ставка для населения в размере 12 % экономически обоснована и является востребованной гражданами, вместе с тем необходимо стремиться к ее дальнейшему снижению.

4. Снижение стоимости жилья за счет уменьшения административных барьеров, развития механизмов кредитования жилищного строительства, градостроительного и инвестиционного анализа вариантов наилучшего использования земельных участков и их комплексного освоения на основе государственно-частного партнерства. Серьезным фактором, оказывающим положительное влияние как на объемы строительства так и снижение цены на рынке жилья, является сокращение административных барьеров и улучшение предпринимательского климата. В прошедшем году утверждены исчерпывающие перечни процедур при строительстве объектов нежилого и жилого назначения, линейных объектов теплоснабжения. Параллельно сокращается количество процедур, включенных в ранее утвержденные исчерпывающие перечни (жилищного строительства; линейных объектов водоснабжения и водоотведения; плоскостных (не линейных) объектов водоснабжения и водоотведения; объектов электросетевого хозяйства). За счет оптимизации процедур в сфере строительства, в том числе в части правил подключения к инженерным сетям, из исчерпывающих перечней (водоснабжение; жилищное строительство; нежилые объекты; теплоснабжение) в общей сложности исключено 108 процедур. С точки зрения мер государственного регулирования для преодоления изъянов данного сегмента рынка необходимо создать условия и сформировать стимулы для развития механизмов кредитования жилищного строительства, строительства инженерно-технической и социальной инфраструктуры, обеспечивающих доступность и привлекательность кредитных ресурсов; стимулировать формирование прозрачных «публично предъявленных» государственно-частных партнерств по строительству жилья эконом-класса, обеспечивающих четкое распределение обязанностей публичных и частных

партнеров, в том числе по строительству инженерно-технической и социальной инфраструктуры в соответствии с потребностями жилищного строительства. Данные меры позволят ввести в правовое русло такие проекты, определить права и обязанности застройщика, органов публичной власти, ресурсоснабжающих организаций, что значительно снизит затраты на возведение объектов, сократит сроки строительства, повысит эффективность освоения земельных участков.

5. Развитие альтернативных долевого участию механизмов возведения жилых объектов недвижимости. Одной из мер по стимулированию развития рынка жилья является развитие института жилищных некоммерческих объединений граждан. Развитие жилищного строительства посредством жилищно-строительных кооперативов, объединение в которые является наименее затратным способом для граждан по улучшению их жилищных условий, в настоящее время практически не происходит, и в первую очередь это связано с отсутствием возможности кредитования членов таких кооперативов. Для решения этой проблемы необходимо внести изменения в законодательство Российской Федерации в части регулирования отношений, связанных с залогом паев членов кооператива. Развитие жилищно-строительной кооперации, а также иных форм некоммерческих жилищных объединений граждан, в том числе в целях создания и управления малоэтажными жилыми комплексами, позволит привлечь в жилищное строительство средства граждан, которым сегодня недоступно участие в долевом строительстве по существующим ценам, а также обеспечить управление малоэтажными жилыми комплексами, создаваемыми в пригородных зонах. По мнению экспертного сообщества, необходимо совершенствовать законодательство по следующим направлениям: отмена необоснованного запрета на залог паев в жилищно-строительных кооперативах (ЖСК) (в целях создания системы кредитования членов ЖСК); исключение возможности использования формы ЖСК профессиональными застройщиками в обход законодательства об участии в

долевом строительстве (сохранение собственности ЖСК на жилое помещение после выплаты пая членом ЖСК); повышение эффективности регулирования создания и деятельности ЖСК и иных некоммерческих жилищных объединений граждан, в том числе в случае их создания с участием органов публичной власти, при создании и управлении малоэтажными жилыми комплексами.

Реализация предложенных выше мер позволит рынку жилой недвижимости г. Красноярска активно развиваться, позволит повысить доступность жилья для разных категорий граждан, улучшить их жилищные условия, а также активизировать темпы жилищного строительства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Жилье является индикатором социального развития общества. Оно может выступать как катализатором, так и сдерживающим фактором социальной напряженности в обществе. Главным фактором доступности жилья является его стоимость. Однако используя термин «доступность», следует иметь в виду не только возможность свободного приобретения, которая зависит от уровня платежеспособности населения, но и последующее содержание и обслуживание данного жилья, в которое входят затраты на текущий ремонт, налоговые отчисления, оплата коммунальных услуг.

Удовлетворение потребности в доступном и качественном жилье — одно из приоритетных направлений социально-экономической политики государства в отношении нескольких социально незащищенных групп населения: бюджетников, военных, молодых и многодетных семей

В диссертационном исследовании были решены следующие задачи:

- рассмотрены теоретические и практические аспекты сегментации рынка жилой недвижимости и условия их доступности;
- проанализированы нормативно-правовые, программные и стратегические основы регулирования доступности объектов жилой недвижимости;
- дана оценка факторов и условий развития рынка жилой недвижимости на основе критерия доступности;
- исследованы существующие методические подходы к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности;
- выявлены направления развития методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности;
- предложены направления совершенствования методики сегментирования жилой недвижимости по критерию доступности;

– разработаны мероприятия по развитию рынка жилой недвижимости г. Красноярска на основе сегментирования по критерию доступности.

В диссертационном исследовании предложено рассматривать вопросы доступности объектов жилой недвижимости с позиции дифференциации по сегментам рынка, с учетом различий в параметрах объектов, принадлежащих к разным сегментам рынка, а также различий в стоимости объектов. Кроме того, при расчете коэффициентов доступности предлагается дифференцировано учитывать разницу в доходах различных групп населения.

Вместе с тем, в диссертационном исследовании предлагается рассматривать вопросы доступности жилья с точки зрения улучшения жилищных условий за счет аренды.

В работе предложена усовершенствованная методика расчета индекса доступности жилья определенного сегмента рынка для соответствующей группы граждан в зависимости от ежемесячного среднедушевого уровня доходов, а также разработана методика индекса доступности аренды жилья определенного сегмента рынка для соответствующей группы граждан в зависимости от ежемесячного среднедушевого уровня доходов.

С использованием данных методик было проведено исследование рынка жилья г. Красноярска и разработаны рекомендации по его развитию.

На основании анализа были получены следующие выводы. Рынок жилой недвижимости г. Красноярска развивается активно. Ежегодно в городе Красноярске сдается в эксплуатацию около 600 000 – 800 000 кв.м. жилья. При этом стоимость одного квадратного метра жилья имеет тенденцию к снижению.

Наиболее востребованным остается жилье эконом- и среднего ценового сегмента. На долю квартир-гостинок и однокомнатных квартир площадью до 30-35 кв.м. приходится до 50% всего строящегося жилья. Средняя обеспеченность жильем одного жителя города составляет 24,8 кв.м.

Рынок жилой недвижимости города можно разделить на 4 сегмента: стандарт, комфорт, бизнес и элитное жилье. Вместе с тем, анализ рынка по показателю доступности как приобретения так и аренды жилья показывает, что для 43,8% жителей города приобретение любого жилья практически невозможно в связи с их низким уровнем доходов. Кроме того, 18,7% жителей могут позволить себе жилье лишь эконом-класса.

Используя при расчетах коэффициента доступности жилья, нормативы ООН и ЮНЕСКО, получается результат, который означает полную недоступность для подавляющего большинства жителей г. Красноярска приобрести жилье соответствующих стандартов.

Для решения данных проблем в работе был предложен ряд рекомендаций по следующим направлениям:

- повышение доступности жилья для граждан с разным уровнем доходов за счет появления альтернативных способов улучшения жилищных условий;
- повышение степени защищенности граждан в рамках их участия в долевом строительстве, а также повышение уровня доверия граждан к застройщикам, снижение рисков недостроя объектов, решение проблем обманутых дольщиков;
- создание условий для сохранения доступной ставки по ипотечным кредитам;
- снижение стоимости жилья за счет уменьшения административных барьеров, развития механизмов кредитования жилищного строительства, градостроительного и инвестиционного анализа вариантов наилучшего использования земельных участков и их комплексного освоения на основе государственно-частного партнерства;
- развитие альтернативных долевого участию механизмов возведения жилых объектов недвижимости.

Задачи диссертационного исследования были решены, что позволило достигнуть цели магистерской диссертации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Айвазян, И. Г. Организационно-управленческая модель жилищного рынка на основе государственно-частного взаимодействия его субъектов: автореф. дис. канд. экон. наук / И. Г. Айвазян. – М., 2015.
2. Сажин, Ю. В., Инчина, Т. И. Система управления жилищным рынком / Ю. В. Сажин, Т. И. Инчина // Системное управление: электронное научное периодическое издание. – 2014. – № 1 (7)/ [Электронный ресурс] – Режим доступа – sisupr.mrsu.ru/2010-1/pdf/sajin_2.pdf
3. Асаул, А. Н., Гордеев, Д. А., Ушакова, Е. И. Развитие рынка жилой недвижимости как самоорганизующейся системы [Текст] / А. Н. Асаул [и др.]. – СПб., 2008.
4. Гусев, А. Б. Формирование в России рынка доступного жилья [Текст] / А. Б. Гусев. – М., 2017.
5. Смирнова, И. В. Экономика недвижимости [Текст] / И. В. Смирнова. – СПб., 2013.
6. Швед, Н. Е. Организационно-экономический механизм развития регионального рынка аренды жилой недвижимости»: автореф. дис. канд. экон. наук [Текст] / Н. Е. Швед. – СПб, 2013.
7. Катаева Ю.В. Развитие рынка жилищного строительства в социально-экономической системе региона: Автореф. дис. канд.эконом.наук. Пермь, 2009. – 24 с
8. Растворцева, С. Н. Управление развитием процессов концентрации экономической активности в регионе: подходы новой экономической географии [Текст] / С. Н. Растворцева. – М., 2013.
9. Селяхина, Е. С. Деятельность органов государственной власти в сфере российского жилищного рынка в условиях мирового финансовоэкономического кризиса // Научно-информационный электронный журнал студентов и молодых ученых «ЭГО: Экономика.

Государство. Общество». – 66 2011. – № 1 (5) / [Электронный ресурс] – Режим доступа – <http://ego.uara.ru/ruru/issue/2011/01/02/>. Загл. с экрана

10. Дробышевский, С. М., Наркевич, С. С., Пикулина, Е. С., Полевой, Д. И. Анализ возможности возникновения «пузыря» на российском рынке недвижимости [Текст] / С. М. Дробышевский [и др.]. – М., 2016.

11. Белокрылова, О. С., Привалова, Е. В., Яхимович, В. И. Институциональные механизмы модернизации рынка жилья и его макроэкономическая динамика в посткризисной экономике [Текст] / О. С. Белокрылова [и др.]. – Ростов-н/Д., 2013.

12. Поляков, В. Г., Зубкова, И. Ю. Строительство крупных промышленных комплексов на принципах государственно-частного партнерства как фактор формирования конкурентоспособности региона / В. Г. Поляков, И. Ю. Зубкова // Пространство экономики. – 2015. – № 3-3. – С. 179-182.

13. Ламыкин, А. И. Теоретические основы регулирования развития региональной экономикой [Текст] / А. И. Ламыкин. – М., 2017.

14. Концепция проекта Федерального закона о государственно-частном партнерстве в проектах комплексного освоения территорий в целях строительства жилья экономического класса. – М., 2014

15. Варнавский, В. Г., Клименко, А. В., Королев, В. А., Баженов, А. В., Воротников, А. М. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Текст] / В. Г. Варнавский [и др.]. – М., 2010.

16. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года (2013; Кн. 1). М.: ИД «Дело» РАНХиГС.

17. Копейкин, А.Б., Рогожина, Н.Н., Туманов, А.А. (2009). Формирование жилищного фонда, доступного для граждан с невысокими доходами: подходы зарубежных стран. М.: Институт экономики города.

18. Бардасова, Э. В. Формирование и развитие системы стратегического управления инвестиционно-строительным комплексом непроизводственного 67 назначения в регионе [Текст]: автореф. дис. ... докт. экон. наук / Э. В. Бардасова. – Казань, 2009.

19. Косарева Н., Полиди Т., Пузанов А., Ясин Е. Как очеловечить «квадраты» // Эксперт онлайн, 2015. [Электронный ресурс] URL: <http://expert.ru/expert/2015/15/kak-ochelovechit-kvadratyi/>

20. Голяшев А.В., Григорьев Л.М. Типы российских регионов: устойчивость и сдвиги в 2003–2013 годах. — М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2014. [Электронный ресурс] URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/4363.pdf>

21. Официальная статистика/предпринимательство/строительство: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому Краю – [Электронный ресурс] URL: <http://krasstat.gks.ru>

22. Социально-экономическое развитие края: Официальный портал Красноярского Края. – [Электронный ресурс] URL: <http://www.econ.krskstate.ru>

23. Статистика и аналитика: Росреестр федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии. – [Электронный ресурс] – Режим доступа – <https://rosreestr.ru>.

24. Селютина Л.Г. Анализ основных социально-экономических показателей потребности в жилье // Экономические проблемы развития строительства в регионе в современных условиях: сб. научных трудов. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. 2002. с. 57-66.

25. Селютина Л.Г. Моделирование процесса аккумуляции инвестиционных ресурсов в жилищную сферу // Экономика строительства. 2002. № 12. С.25-33.

26. Широков А.С. Повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения России // Молодой ученый. 2015. № 12.

27. Бузырев В. В., Селютина Л. Г. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях. СПб.: СПбГЭУ, 2013. 335 с. 68
28. Викторов С.К., Кремнев И.С., Ступка К.А. Формирование инновационной жилищной политики и эффективное управление рынком доступного жилья мегаполиса // Политика, государство и право. 2014. № 9 (33). [Электронный ресурс]. URL: <http://politika.snauka.ru/2014/09/1914> (дата обращения: 03.07.2015).
29. Селютина Л.Г., Песоцкая Е.В. Управление жилищным строительством и реконструкцией жилой застройки. Монография. СПб.: ВВМ. 2006. 272 с.
30. Шагизданов Ф.Н. Проблема доступности жилья для граждан России и пути ее решения // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2015. № 25. С. 57-62.
31. Селютина Л.Г. Проблемы оптимизации структуры жилищного строительства в крупном городе в современных условиях. СПб.: СПбГИЭУ, 2002. 234 с.
32. Евсеева Е.И. Современные проблемы развития жилищного строительства в России // Приволжский научный вестник. 2015. № 6.
33. Бессонов М.С. Жилищная проблема – варианты решения в современных условиях // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 7 (47).
34. Королькова Д.И., Герасимова Н.А., Ткаченко Г.И. Доступность жилья как индикатор уровня жизни населения в регионе // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 9-3. – С. 635-638;
35. Бузырев В.В. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях / В.В. Бузырев, Л.Г. Селютина. СПб.: СПбГЭУ, 2013. 335 с.
36. Селютина Л.Г. Методологические основы формирования и развития системы управления процессом преобразования жилого фонда крупного

города // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). 2009. № 2. С. 212–218.
69

37. Корчагин А.П. Новое направление жилищной политики в России – социальное арендное жилье / А.П. Корчагин, В.С. Казейкин // Политика, государство и право. 2014. № 9. С. 69–74.

38. Селютина Л.Г. Управление жилищным строительством и реконструкцией жилой застройки: монография / Л.Г. Селютина, Е.В. Песоцкая. СПб.: ВВМ, 2016. 272 с.

39. Пригарин С.А. Решение жилищной проблемы в России путем развития малоэтажного домостроения // Приволжский научный вестник. 2011. № 1 (1). С. 92–95.

40. Селютина Л.Г. Развитие некоммерческого жилищного фонда как способ формирования доступного и комфортного жилья в Санкт-Петербурге / Л.Г. Селютина, К.О. Булгакова // Теория и практика общественного развития. 2014. № 1. С. 374–376.

41. Викторов С.К. Формирование инновационной жилищной политики и эффективное управление рынком доступного жилья мегаполиса / С.К. Викторов, И.С. Кремнев, К.А. Ступка // Политика, государство и право. 2014. № 9. С. 69–74.

42. Селютина Л.Г. Развитие форм воспроизводства жилищного фонда: терминологический аспект проблемы / Л.Г. Селютина, Н.В. Васильева // Известия высших учебных заведений. Строительство. 2003. № 1. С. 114–118.

43. Петренко Т.Н. Перспективы в строительстве доходных домов в России / Т.Н. Петренко, И.К. Горобец // Гуманитарные научные исследования. 2014. № 9. С. 121–125. 11.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Сертификат участника международной мультидисциплинарной конференции по промышленному инжинирингу и современным технологиям «FarEastCon», г. Владивосток, 1-4 октября 2019 г.

ДФУ
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

**МЕЖДУНАРОДНАЯ МУЛЬТИДИСЦИПЛИНАРНАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ПРОМЫШЛЕННОМУ ИНЖИНИРИНГУ И
СОВРЕМЕННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ «FarEastCon»**
(Владивосток, остров Русский, 1-4 октября 2019 года)

**International Multi-Conference on Industrial Engineering and
Modern Technologies («FarEastCon»)**
(Vladivostok, Russky Island, 1-4 October 2019)

СЕРТИФИКАТ

участника

FarEastCon2019 Organizing Committee
E-mail : fareastcon.2019@gmail.com



РОССИЙСКИЙ
ФОНД
ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Диплом конкурса «Комплексное развитие территорий и комфортность среды проживания», г. Красноярск, Январь 2020

21–24 января 2020
Красноярск



**СТРОИТЕЛЬСТВО
АРХИТЕКТУРА**

XXVIII СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

Конкурс «Комплексное развитие
территорий и комфортность среды проживания»

ДИПЛОМ

награждается

Муллер П.

Сибирский федеральный университет

с представленным проектом

**Развитие методических подходов к сегментированию жилой недвижимости
по критерию доступности
рук. Чепелева К.В.**

за III место

в номинации

**Формирование комфортной среды проживания
во всероссийском конкурсе научно-исследовательских
и опытно-конструкторских работ**

«Комплексное развитие территорий и комфортность среды проживания»

Советник губернатора Красноярского края
Почетный строитель России

Генеральный директор
АО ВК «Красноярская ярмарка»

А. И. Матюшенко

А. Р. Мурадян



КРАСНОЯРСКИЙ
КРАЙ
ПРАВИТЕЛЬСТВО



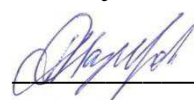
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Инженерно-строительный институт

Кафедра проектирования зданий и экспертизы недвижимости

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой



Р.А. Назиров

« _____ » _____ 2020 г.

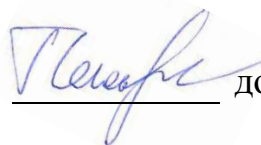
МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

«Развитие методических подходов к сегментированию жилой недвижимости
по критерию доступности»

Направление 08.04.01 «Строительство»

Магистерская программа 08.04.01.02 «Экспертиза и управление
недвижимостью»

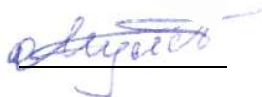
Научный руководитель



доцент, к.э.н.

К.В. Чепелева

Выпускник



П.А. Муллер

Рецензент



Начальник отдела
согласований

С.Ю. Буймова

Красноярск 2020

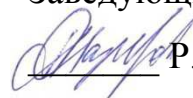
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Инженерно-строительный институт

Кафедра проектирования зданий и экспертизы недвижимости

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

 Р.А. Назиров

« ___ » _____ 20__ г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме магистерской диссертации

Студенту Муллеру Павлу Ароновичу

_____ фамилия, имя, отчество

Группа СФ18-02М Направление 08.04.01 «Строительство», магистерская программа 08.04.01.02 «Экспертиза и управление недвижимостью»

Тема выпускной квалификационной работы

Развитие методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности

Утверждена приказом по университету № _____ от _____

Руководитель ВКР

К.В. Чепелева , к.э.н., доцент кафедры «Проектирование зданий и экспертиза недвижимости»

_____ инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР

Аналитические статьи в периодических изданиях, официальные статистические сборники, нормативно-правовые акты и законодательство РФ

Перечень разделов ВКР:

1. Теоретические и практические аспекты сегментации рынка жилья и анализа доступности объектов жилой недвижимости

2. Совершенствование методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности

Перечень графического материала:

15-20 слайдов, отражающих содержание научную новизну и практические результаты исследования


КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК
выполнения магистерской диссертации

Наименование и содержание этапа (раздела)	Срок выполнения
Анализ научной литературы, сбор информации по теме исследования	16.09.2018-16.07.2019
Формирование 1 главы магистерской диссертации	01.09.2019 – 30.12.2019
Формирование 2 главы магистерской диссертации	08.01.2020 – 11.03.2020
Создание автореферата	12.03.2020 – 29.05.2020
Предзащита магистерской диссертации	30.05.2020
Формирование окончательного варианта магистерской диссертации и автореферата	31.05.2020-20.06.2020
Рецензирование магистерской диссертации	21.06.2020 – 22.06.2020
Защита магистерской диссертации	16.07.2020

Руководитель ВКР


К.В. Чепелева
(подпись, инициалы и фамилия)

Задание принял к исполнению


П.А. Муллер
(подпись, инициалы и фамилия студента)

« ____ » _____ 20__ г.

ОТЗЫВ
научного руководителя на магистерскую диссертацию
Муллера Павла Ароновича

Тема магистерской диссертации:
Развитие методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности

представленной к защите по направлению

08.04.01 Строительство
по программе 08.04.01.02 Экспертиза и управление недвижимостью

Магистерская диссертация Муллера П.А. представляет собой самостоятельное, логически завершенное исследование, содержащее постановку и разрешение теоретической и практической стороны вопросов связанных с развитием методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности.

В период выполнения магистерской диссертации магистрант показал высокий уровень теоретических знаний и практических навыков.

Актуальность выбранной темы подчеркивает разносторонние интересы магистранта. Автором выделены факторы, влияющие на характеристики доступности объектов жилой недвижимости, определены направления развития методических подходов к сегментированию жилой недвижимости по критерию доступности, сформированы направления совершенствования методики сегментирования рынка жилой недвижимости по критерию доступности, предложена методика расчета доступности аренды жилья.

Выводы исследования, в целом, можно считать аргументированными. Магистрант демонстрирует сформированные профессиональные знания, умения и навыки по направлению подготовки «Экспертиза и управление недвижимостью».

Магистерская диссертация готова к защите и полностью соответствует требованиям к выпускным квалификационным работам магистрантов.

«13» июля 2020 г.

Руководитель
диссертации



доцент, к.э.н.

К.В. Чепелева

Рецензия на магистерскую диссертацию
Муллера Павла Ароновича
на тему
**«РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К
СЕГМЕНТИРОВАНИЮ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО КРИТЕРИЮ
ДОСТУПНОСТИ»**

представленной к защите по направлению
08.04.01 «Строительство»
код и наименование направления
08.04.01.02 «Экспертиза и управление недвижимостью»
код и наименование магистерской программы

В магистерской диссертации Муллера П.А. рассматриваются вопросы, связанные с сегментированием жилой недвижимости г. Красноярска по доступности его приобретения и аренды для домохозяйств с различным уровнем среднегодового дохода.

В диссертации представлены результаты анализа рынка жилой недвижимости г. Красноярска в части объемов ввода нового жилья, структуры спроса и предложения, уровня цен, потребительских предпочтений.

Сделанные на основе методики федеральной целевой программы «Жилище» расчеты коэффициентов доступности приобретения и аренды жилья в среднем по городу и в разрезе отдельных сегментов рынка, а также структура степени доступности жилья для жителей г. Красноярска по сегментам рынка жилой недвижимости имеют практическую ценность как для застройщиков, так и для органов власти, осуществляющих политику в сфере жилищного строительства.

Значительных недостатков в рассматриваемой работе нет, однако, обращаю внимание на следующее:

1. В разделе 2.4 данные по вводу жилья в эксплуатацию в 2018 году приводятся как ожидаемые, тогда как работа представлена к защите в 2020 году.

2. Содержание раздела 2.4 не в полной мере соответствует его названию «Разработка мероприятий по развитию рынка жилой недвижимости г. Красноярска на основе сегментирования по критерию доступности». В разделе перечислены не мероприятия, а рекомендации по развитию рынка жилой недвижимости, из которых часть относится исключительно к полномочиям федеральных органов: Минстроя России, Центрального Банка России. Меры, предложенные в рекомендациях 3, 4 и 5 не реализуются на муниципальном уровне без изменения федерального законодательства.


Автор ранее отмечает, что существуют отличительные особенности рынка г. Красноярска от общероссийских тенденций, однако в рекомендациях по развитию рынка жилой недвижимости эти особенности не раскрываются.

В целом текст диссертации соответствует плану, заявленные задачи исследования в основном выполнены. Работа может претендовать на оценку «отлично».

Рецензент:

начальник отдела согласований

уч. степень должность

 | Бужикова С.Ю.

подпись

(ФИО)

Место работы:

Служба по контролю в области градостроительной деятельности
Красноярского края

М.П.

«12» июль 2020