

«На рынке не дают медали за отвагу,
Рынок может дать одну награду – деньги»

Х. Маккей

РАЗДЕЛ II

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В СИСТЕМЕ РЫНКОВ

ГЛАВА 4. ОСОБЕННОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- 4.1. Сущность рынка недвижимости
- 4.2. Субъекты рынка недвижимости
- 4.3. Рынок недвижимости как интегрированная категория
- 4.4. Инфраструктура рынка недвижимости
- 4.5. Развитие отечественного рынка недвижимости

ГЛАВА 5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- 5.1. Плата за землю и налогообложение недвижимости
- 5.2. Государственная регистрация прав на недвижимость
- 5.3. Процедура государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ней
- 5.4. Законодательная основа имущественно-земельных отношений
- 5.5. Программы экономического и социального развития на рынке жилой недвижимости

ГЛАВА 6. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

- 6.1. Профессиональные участники рынка недвижимости
- 6.2. Развитие объектов недвижимости (девелопмент, ленд-девелопмент, редевелопмент)
- 6.3. Содержание и основные направления риелторской деятельности.
- 6.4. Регулирование риелторской деятельности
- 6.5. Страхование объектов недвижимости

После изучения раздела студенты должны:

знать:

- понятие «рынок недвижимости» и основные функции рынка недвижимости;
- инфраструктуру рынка недвижимости;
- закономерности, проявляющиеся на неразвитых рынках недвижимости;
- различные точки зрения на феномен рынка недвижимости;
- основные сектора, входящие в состав рынка недвижимости;
- характеристики, используемые при описании рынка недвижимости;
- виды предпринимательской деятельности на рынке недвижимости;
- виды налогов и сборов, уплачиваемых объектами налогообложения в сфере недвижимости;
- основные этапы становления отечественного рынка недвижимости, тенденции преобразований в жилищном секторе рынка недвижимости;
- сущность девелопмента, ленд-девелопмента, редевелопмента и мастер-планирования;

уметь:

- охарактеризовать структуру рынка недвижимости или его отдельного сегмента;
- объяснить, в чем состоят особенности рынка недвижимости;
- выделять достоинства и недостатки определенного рынка недвижимости или его сегмента;
- характеризовать субъекты рынка недвижимости и процессы, осуществляемые ими на рынке;
- рассчитывать основные налоги на недвижимость;
- ориентироваться в программах экономического и социального развития на рынке недвижимости;

владеть:

- терминологией, касающейся рынка недвижимости;
- знаниями по функционированию и реформированию рынка недвижимости;
- правовой основой для развития рынка недвижимости;
- навыками выполнения государственной регистрации прав на конкретный объект недвижимости;
- технологией оказания риелторских услуг.

Глава 4

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Одним из главных показателей развития в стране нормальных рыночных отношений является состояние рынка недвижимости, так как это существенная составляющая любой национальной экономики. Недвижимость – важнейшая часть мирового богатства (более 50 %). Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как для осуществления любой экономической деятельности необходимо иметь (или арендовать) помещения. Важность отечественного рынка недвижимости как сектора экономики подтверждается высоким уровнем доходов, поступающих в бюджет от первичной продажи, сдачи в аренду государственной и муниципальной недвижимости (в том числе земли), поступлением сборов в бюджет налогов от недвижимости и сделок с ней.

Развитие рынка недвижимости напрямую зависит от принятия инвестиционных решений, базирующихся на его исследовании и анализе. Специалисты, работающие в области недвижимости, особенно аналитики, сталкиваются с невозможностью корректной и однозначной формализации экономических взаимосвязей на рынке недвижимости. Недостаточная разработка теории анализа рынка недвижимости и перенос технологий, применяемых на других рынках (разработанных в другой рыночной среде), могут привести к существенным ошибкам и даже к кризисам на рынке недвижимости.

4.1. Сущность рынка недвижимости

Развитие рынка недвижимости формирует научные основы в этой сфере экономических отношений, что находит отражение в появившейся терминологии.

«Рынок недвижимости – это система организационных мер, при помощи которых покупатели и продавцы сводятся вместе для определения конкретной цены, по которой может произойти обмен таким специфическим товаром, как недвижимость».¹

Рынок недвижимости – это «экономико-правовое пространство, в котором происходит взаимодействие спроса и предложения всех имеющихся на данный момент времени покупателей и продавцов недвижимости и где осуществляется совокупность всех текущих операций с ней».²

Рынок – это «институт осуществления контакта между покупателями, или предъявителями спроса, и продавцами, или поставщиками товаров и услуг. Предпочтение и результаты решений продавцов и покупателей образуют систему цен на товары, услуги или ресурсы».³

¹ Тарасевич Е. И. Анализ инвестиций в недвижимость МКС. – СПб., 2000. – 160 с.

² Волков Д. Л. Экономика и финансы недвижимости. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета, 1999. – 32 с.

³ Волочков Н. Г. Справочник по недвижимости. – М.: Инфра-М, 1996. – 16 с.

«Рынок недвижимости представляет собой сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Эти отношения появляются между инвесторами при купле-продаже недвижимости, ипотеке, сдаче объектов недвижимости в траст, в аренду, внаем».¹

Все вышеприведенные определения предполагают отнесение объектов недвижимости к категории *товаров*, обращение которых связано с привлечением финансового капитала, использованием различных ресурсов и труда, и указывают на перераспределение объектов недвижимости, т. е. *обеспечение оборота прав* на ранее созданные объекты.

Исходя из триединства сущности объекта недвижимости как товара (материальной, правовой и экономической) необходимо все эти определения дополнить комплексом отношений, обусловленных созданием новых и управлением существующими объектами недвижимости. «Рынок недвижимости представляет собой определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования».² Таким образом, *основные процессы функционирования рынка недвижимости* – это развитие (создание), управление (эксплуатация) и оборот прав на недвижимость.

Следует отметить, что абстрактное словосочетание «рынок недвижимости» распадается на множество бурно развивающихся и не похожих друг на друга рынков, как региональных, так и локальных.

«Рынок недвижимости локализован, поскольку его объекты недвижимы, уникальны и их ценность в большой степени зависит от внешней окружающей среды (политической, экономической, социальной, экологической обстановки в стране и регионе), и сегментирован, поскольку различные пользователи обладают разными потребностями, разным платежеспособным спросом».³

Каждый конкретный рынок недвижимости: земельных участков, жилой или коммерческой недвижимости – развивается самостоятельно, так как опирается на собственную законодательную и нормативную базу, может быть подвергнут дальнейшей дезагрегации на базе различных типологических критериев.

Существующие классификации рынка недвижимости представлены на рис. 4.1.

¹ Балабанов И. Т. Операции с недвижимостью в России. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 10 с.

² Фридман Дж., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. – М.: 1995.

³ Смирнова И. В. Экономика недвижимости: Учеб. пособие. – СПб.: СПбГИЭУ, 2003. – 21 с.

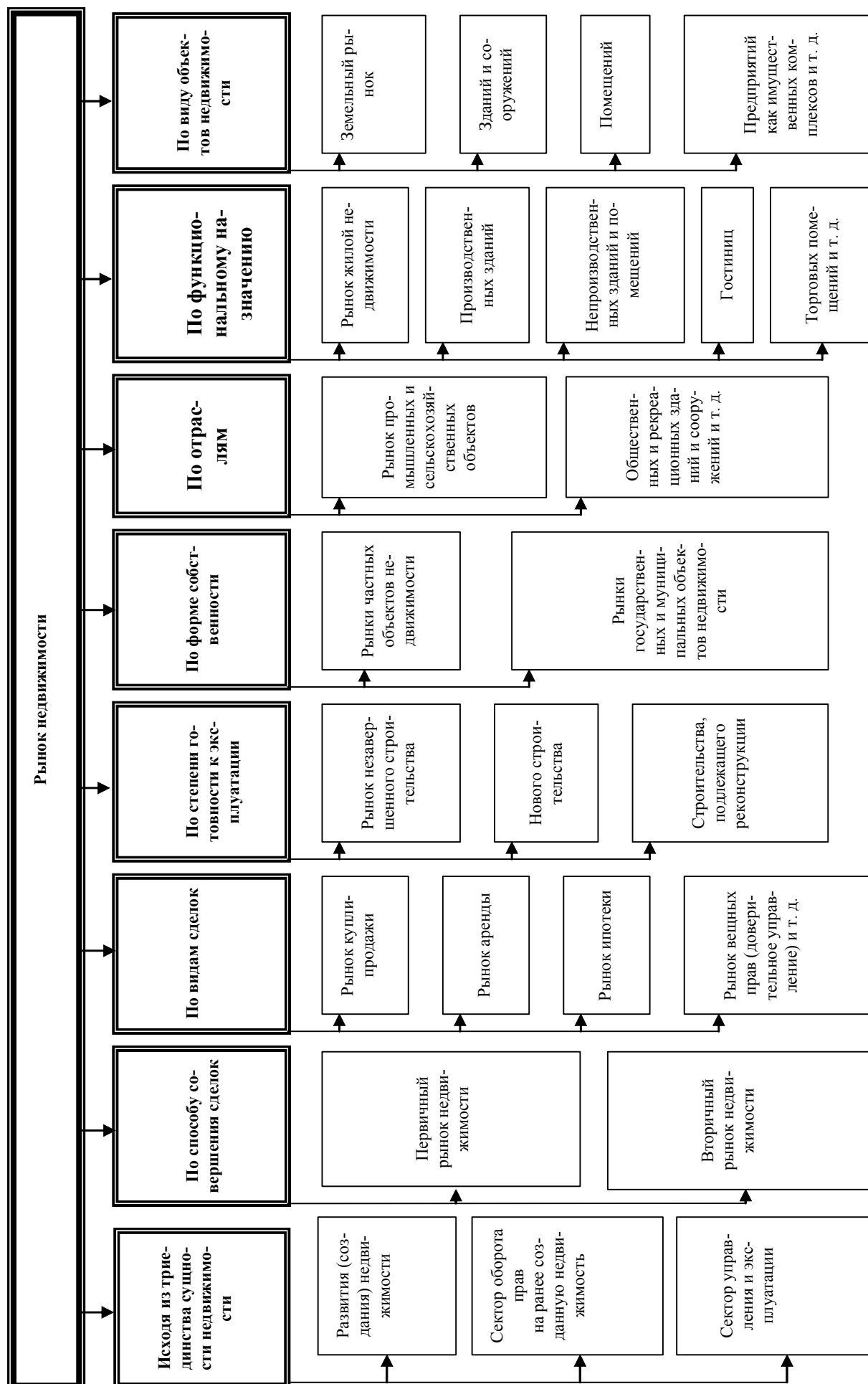


Рис. 4.1 Классификационная схема видов рынка недвижимости

Национальный (отечественный) рынок недвижимости – совокупность региональных и локальных рынков, различающихся асинхронностью развития, уровнем цен и рисков, эффективностью инвестиций в недвижимость и, особенно, состоянием законодательства, политической и социальной стабильностью. С точки зрения предпринимательской и коммерческой деятельности, которую реализуют субъекты рынка недвижимости, он имеет свои достоинства и недостатки.

Особенность рынка недвижимости заключается в том, что среднестатистический покупатель, как правило, не обладает ни опытом приобретения или инвестирования в объекты недвижимости, ни информацией о реальных ценах сделок.

Сравнительно редкие продажи, отсутствие достоверной информации о номиналах сделок, неодновременность, неоднотипность и даже неповторимость объектов недвижимости как товара позволяют сделать вывод, что на рынке недвижимости *нет условий для формирования классических непрерывных кривых спроса и предложения*. В силу длительности строительства объектов предложение на рынке недвижимости не может формироваться исходя лишь из тенденций изменения спроса, в связи с чем возникает *несбалансированность функций спроса и предложения* на рынке недвижимости. Отсюда следует, что цены на рынке недвижимости как точки пересечения классических кривых спроса и предложения фактически отсутствуют.

Более того, *достоверное (точное) определение рыночной цены* объектов недвижимости принципиально невозможно. Возможны только разного рода приближения, основанные на статистических распределениях вероятностей. Следовательно, неопределенность в цене будет гораздо больше, чем на других рынках. Это доказывает, что *возможности* адаптации рынка недвижимости к внешним воздействиям ниже, чем у других рынков, для которых возможно формирование классических кривых спроса и предложения.

Немаловажную роль на рынке недвижимости играет соответствие ожиданий собственников объектов недвижимости и покупателей (арендаторов) относительно друг друга. Основным фактором, влияющим на несоответствие ожиданий собственников и покупателей, является недостаток аналитической и экспертной информации о рынке недвижимости при возрастающей информации о непрерывном повышении спроса. В этой ситуации собственники объектов недвижимости поднимают цены до неопределенной высоты, количество продаж падает, а спрос останавливается в ожидании возможного снижения цен. Если разница между ожиданиями сторон в 10...15 % преодолима, то, когда она достигает 50 %, можно с уверенностью сказать, что сделка не состоится.

Время пребывания товара на рынке формирует его экономические свойства – *ликвидность*. Высоколиквидные товары могут быстро переходить из натурально-вещественной формы в денежную и наоборот. На рынке жилой недвижимости объекты экспонируются в среднем в течение 1–1,5 месяцев, на рынке коммерческой недвижимости сроки экспонирования достигают 6 месяцев и более, что свидетельствует о низкой ликвидности объектов недвижимости.

4.2. Субъекты рынка недвижимости

Рынок недвижимости имеет сложную, разветвленную структуру, и дифференцировать его можно по различным признакам. *Исходя из триединства сущности недвижимости* как товара на рынке недвижимости сформировались и активно действуют *три сектора*:

- развития (создания) объектов недвижимости;
- управления (эксплуатации) объектами недвижимости;
- оборота прав на ранее созданную недвижимость.

Основные признаки *сектора развития (создания)* объектов недвижимости в переходный период – это слабая изученность, недостаточность качественно отработанных технологий эффективного и экономичного строительства и,

следовательно, долгосрочного спроса на строительное оборудование, материалы и др.

Сектор управления объектами недвижимости отслеживает степень влияния товарных характеристик объектов на их доходность, формирует запрос сектору развития на создание наиболее доходных типов объектов недвижимости. При недостаточной развитости сектора управления, что имеет место на отечественном рынке недвижимости, запрос сектору развития передается непосредственно из сектора оборота.

Сектор оборота прав на недвижимость формирует рыночную цену ее объектов.

Привлекательность, объем и динамика развития секторов зависят от связанных с ними финансовых потоков.

Часто выделяют в отдельный сектор *процессы исследования развития рынка недвижимости как самоорганизующейся системы*. Этот сектор связан со всеми тремя секторами функционирования рынка недвижимости, и его результаты важны для всех секторов. В то же время он не может быть включен ни в один из них, так как исследование развития рынка недвижимости должно представлять обособленный и независимый взгляд на процесс развития и функционирования рынка недвижимости.

Рассмотрим субъектную структуру рынка (рис. 4.2). *Экономическими субъектами* рынка недвижимости являются покупатели (арендаторы), продавцы (арендодатели), профессиональные и институциональные участники рынка.

Единый рынок недвижимости

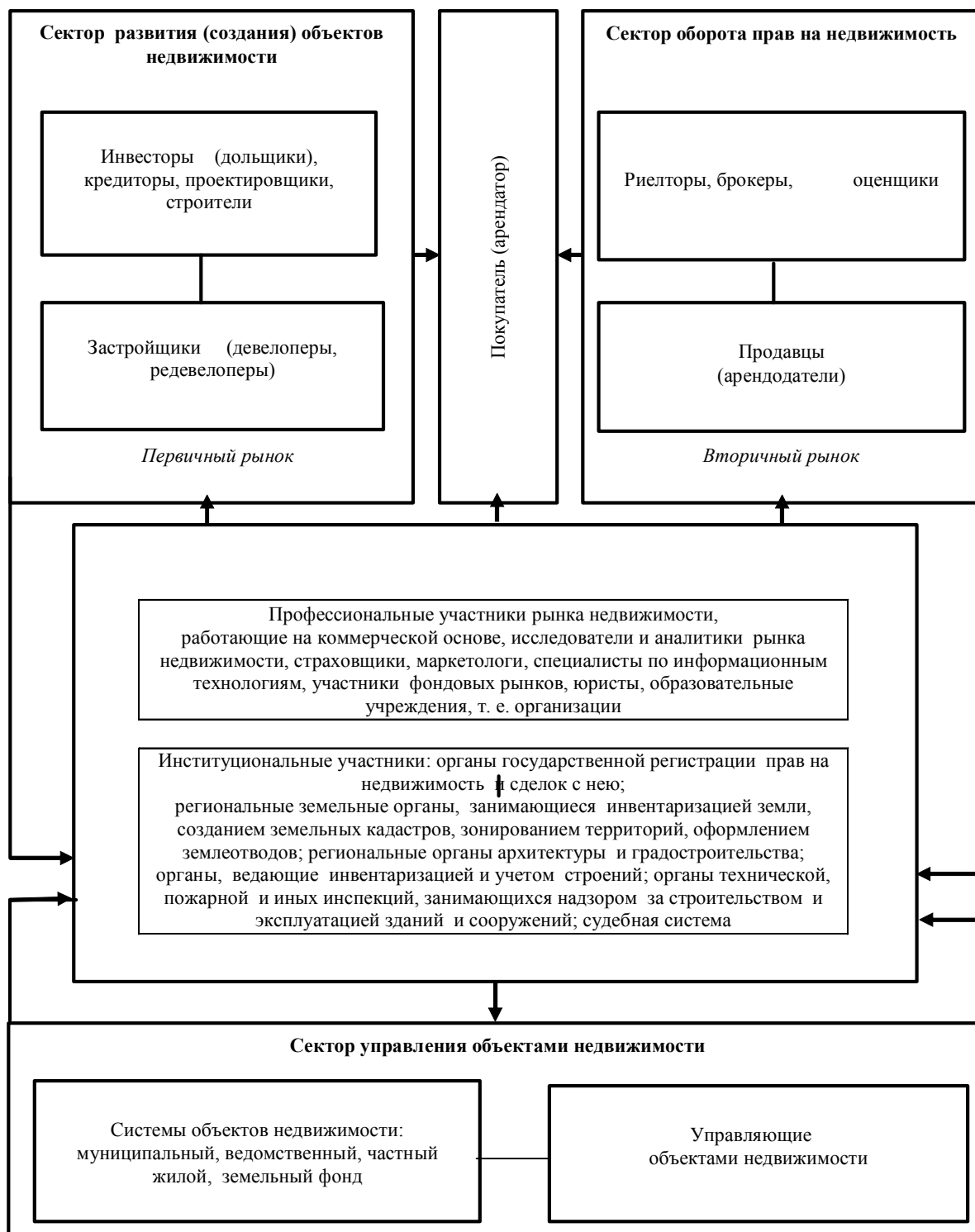


Рис. 4.2. Субъектная структура рынка недвижимости

Покупатель (арендатор) – главный субъект рынка недвижимости. Им может быть физическое или юридическое лицо, а также орган государственного

управления, имеющий право на данную операцию по закону. Именно для покупателей работает рынок недвижимости.

Продавец (арендодатель) – это любое юридическое или физическое лицо, имеющее право собственности на объект недвижимости. В качестве продавца может выступать государство в лице специализированных органов управления собственностью.

Состав *профессиональных участников* рынка недвижимости определен перечнем процессов, протекающих на рынке с участием государства, и перечнем видов деятельности коммерческих структур.

К *институциональным участникам*, представляющим интересы государства и действующим от его имени, относятся:

органы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с нею;

организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование (федеральные и региональные земельные органы, занимающиеся инвентаризацией земли, созданием земельного кадастра), зонирование территорий, оформление землеотвода;

федеральные и региональные органы архитектуры и градостроительства, занимающиеся утверждением и согласованием градостроительных планов застройки территорий и поселений, созданием градостроительного кадастра, выдачей разрешений на строительство;

органы экспертизы градостроительной и проектной документации, занимающиеся утверждением и согласованием архитектурных и строительных проектов;

органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений, органы технической, пожарной и иных инспекций, занимающихся надзором за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений.

К *неинституциональным участникам*, работающим на коммерческой основе, относятся:

предприниматели, в качестве которых могут выступать юридические или физические лица, осуществляющие коммерческую деятельность на рынке в соответствии с законом;

инвесторы, осуществляющие вложения собственных, заемных или привлеченных имущественных, финансовых, интеллектуальных и других средств в форме инвестиций¹ в объекты недвижимости;

риелторы (брокеры), оказывающие услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с объектом недвижимости;

застройщики, владеющие на правах собственности или аренды участком земли и принявшие решение о создании и развитии объектов недвижимости с привлечением подрядчиков и соинвесторов;

девелоперы, разрабатывающие функциональную концепцию объекта недвижимости, включая надзор за ее воплощением;

редевелоперы, занимающиеся развитием и преобразованием территорий (вторичной застройкой);

заказчики, осуществляющие реализацию инвестиционных проектов. Ими могут быть как застройщики, так и назначенные ими лица (инвесторы и др.);

страховщики, занимающиеся страхованием объектов, сделок, профессиональной ответственности;

управляющие проектом, выполняющие общее планирование, координацию и контроль за реализацией проекта от начала до завершения с целью удовлетворения требований заказчика и обеспечения осуществимости проекта с функциональной и экономической точек зрения, а также завершения строительства в заданный срок в рамках утвержденной сметы и в соответствии с установленными стандартами качества;

управляющие недвижимостью, занимающиеся финансовым управлением и технической эксплуатацией объектов недвижимости;

¹ Понятие «инвестиции» адекватно понятию «вложенный капитал», которое охватывает все средства производства (все виды машин и оборудования), транспортные средства, инструмент; сбытовую сеть – реальный капитал; финансовый капитал – собственные и заемные средства, а также интеллектуальные и другие средства, вкладываемые для достижения поставленных целей.

оценщики объектов недвижимости, оказывающие услуги собственникам, инвесторам, продавцам, покупателям по независимой оценке стоимости объектов недвижимости;

финансисты (банкиры), занимающиеся финансированием операций на рынке недвижимости, в том числе ипотечным кредитованием;

аналитики, выполняющие исследование рынка недвижимости и подготовку информации для принятия стратегических решений по его развитию;

участники фондового рынка, занимающиеся созданием и оборотом ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью (жилищных облигаций, пулов закладных при ипотечном кредитовании и пр.);

маркетологи, специалисты по связям с общественностью и рекламе, продвигающие объекты и услуги на рынке недвижимости;

специалисты по информационным технологиям, обслуживающие рынок недвижимости, информационно-аналитические издания и другие СМИ, специализирующиеся на тематике рынка недвижимости;

юристы, осуществляющие юридическое сопровождение операций на рынке недвижимости;

специалисты в области обучения и повышения квалификации персонала;

другие специалисты – сотрудники и члены национальных и международных профессиональных объединений рынка недвижимости.

На практике рынок недвижимости часто делят по способу совершения сделок на первичный и вторичный.

Под первичным рынком недвижимости принято понимать совокупность сделок, совершаемых с вновь созданными (только что построенными), а также приватизированными объектами. Он обеспечивает передачу объектов в оборот прав собственности на рынке недвижимости.

Под вторичным рынком недвижимости понимают сделки, совершаемые с объектами недвижимости не впервые и связанные с перепродажей или другими формами перехода прав собственности на недвижимость. Такие объекты, как правило, длительное время эксплуатируются на рынке недвижимости.

Рынок недвижимости испытывает влияние экономической ситуации, но возможности реагирования на изменение этой ситуации на первичном и вторичном рынках различны.

Так, при падении спроса на объекты недвижимости вторичный рынок может достаточно гибко реагировать сокращением предложения и снижением цен, при котором нижняя граница определяется ценой приобретения объекта, финансовым положением продавца и соответствием уровня его доходов уровню текущих затрат на содержание объектов недвижимости. Диапазон снижения цен или предложения может быть довольно широк.

На первичном рынке недвижимости ситуация иная: нижняя граница цены определяется уровнем затрат на строительство. Вместе с тем здесь сложнее как уменьшить, так и увеличить предложение.

В строительный процесс вовлечен ряд организаций, каждая из которых заинтересована в использовании своих мощностей и ресурсов, поэтому прекратить строительный процесс мгновенно невозможно. Также невозможно быстро увеличить предложение – процесс создания объектов недвижимости занимает месяцы и даже годы. Предложение на первичном рынке является абсолютно неэластичным в краткосрочном периоде.

Первичный и вторичный рынки влияют друг на друга. Например, цены вторичного рынка являются своеобразным ориентиром, показывающим, насколько рентабельно новое строительство при существующем уровне затрат.

Рынок недвижимости – рынок ограниченных возможностей продавцов и покупателей.

4.3. Рынок недвижимости как интегрированная категория

В условиях современной экономики рынок недвижимости характеризуется тремя позициями:

1. Сферой вложения *капитала* в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью.
2. Сферой, где объекты недвижимости выступают как *товары* особого рода.
3. Сферой *услуг*, создающей условия для жизнедеятельности и жизнеобеспечения человека во всей многогранности их свойств и проявлений.

Таким образом, рынок недвижимости – интегрированная категория, которой присущи черты рынков товаров, инвестиций и услуг. С экономико-философской точки зрения *рынок недвижимости* – это инфраструктурная категория, связанная с созданием условий, необходимых для осуществления производственной, коммерческой, социальной, экологической и иной деятельности. Такая трактовка не противоречит узконаправленному пониманию рынка, подразумевающему *экономическую функцию сведения вместе покупателей и продавцов*.

Наиболее распространена точка зрения на рынок недвижимости как на *разновидность инвестиционного рынка*. Однако рынок недвижимости имеет свои специфические особенности по сравнению с другими финансовыми активами. Объекты недвижимости довольно сложно приобрести в таком объеме, в каком хотелось бы инвестору. Для этого необходимы значительные средства, что может привести к уменьшению иных активов. Кроме того, у инвестора может просто не оказаться необходимых средств. Вход на рынок недвижимости предполагает *высокий «пороговый» уровень инвестиций*, так как недвижимость нуждается в постоянном обслуживании, текущем ремонте и технической эксплуатации, охране и пр.

Независимо от функционального назначения объекта существует *необходимость в его управлении*. Качество управления объектами недвижимости оказывает значительное воздействие на их конкурентоспособность и цену потребления. Недвижимость в большей степени, чем другие активы, нуждается в эффективном управлении для получения дохода.

Отсюда следуют по меньшей мере два вывода: для большинства инвесторов недвижимость как объект инвестирования представляет довольно сложный товар; для инвесторов, обладающих достаточными знаниями в сфере управления недвижимостью, она может быть объектом инвестирования, позволяющим извлекать больший доход.

Неоднородность недвижимости определяет существенную дифференциацию в доходах от объектов недвижимости одного типа в пределах даже одной местности.

Недвижимость лучше *защищена от инфляции*, чем финансовые активы. Влияние инфляции в стране учитывается в цене объекта недвижимости.

Транзакционные издержки для коммерческой недвижимости составляют примерно 1 % от цены объекта, для жилой они могут достигать 10 % от цены.

Низкая корреляция¹ доходов от объектов недвижимости с доходами от финансовых активов делает недвижимость своего рода арбитром для портфелей финансовых активов.

Ценообразование на рынке недвижимости – результат последней продажи и переговоров между участниками сделки.

Земля – неуничтожима (если не учитывать возможного ухудшения ее качеств), здания и сооружения – долговечные конструкции, *но обеспечение сохранности объектов недвижимости* может требовать дополнительных затрат (например, на страхование).

Обладая рядом отличий от финансовых активов, недвижимость может рассматриваться как часть общего инвестиционного портфеля, позволяющая снизить общий риск, и как самостоятельный актив.

Купля-продажа объектов недвижимости – это движение стоимости, приносящей доход. В то же время объекты недвижимости могут приобретаться не только в предпринимательских, но и в личных целях.

Объекту недвижимости присуща асимметрия представлений о нем как о товаре. С позиций потребителя, например, в качестве товара, удовлетворяюще-

¹ *Correlatio* (позднее лат.) — соотношение, взаимная связь, взаимозависимость.

го потребность в жилье, в большинстве случаев рассматриваются квартира или часть жилого дома, а с позиций строительной организации производимым товаром является законченный дом. Характеристики объектов недвижимости как товара могут не совпадать.

Права владения, пользования и распоряжения объектами недвижимости отличаются от прав владения другими товарами и являются предметами сделки. Объекты недвижимости больше, чем другие товары, подвержены государственному воздействию, что снижает риск потери вложений в данные объекты. Объект недвижимости – дорогой товар, и для его приобретения часто *используют сложные финансовые схемы*, включающие залог или зачет стоимости прежнего объекта недвижимости (различные виды ипотек) и др.

Особые характеристики объектов недвижимости как товара наряду с ее особым местом в рыночной экономике обуславливают необходимость достаточно широкого спектра социально-экономической информации для позиционирования данного товара на рынке.

Рынки недвижимости и услуг взаимосвязаны. Назначением рынка услуг, как известно, является создание условий для жизнедеятельности и жизнеобеспечения человека. Любые объекты недвижимости предназначены для обслуживания конкретных процессов:

жилье – для удовлетворения жилищных потребностей;

промышленные объекты – для организации производственно-технологических процессов;

земельные участки – для обеспечения сельскохозяйственного производства, промышленно-гражданского строительства, рекреационных нужд.

Рынок недвижимости предназначен для оказания определенных услуг и по своей социально-экономической природе близок к рынку услуг. Однако нельзя утверждать, что рынок недвижимости – это составной элемент единого рынка услуг.

Услуга – результат взаимодействия исполнителя с потребителем, а также собственная деятельность исполнителя по удовлетворению желаний потребите-

лей. Как товар особого рода объект недвижимости обладает неотделимостью от производителя, непостоянством качества. При этом услуга может быть связана (или не связана) с товарами, имеющими материально-пространственную форму выражения, но в любом другом случае она полезна не как вещь, а как определенная деятельность.

4.4. Инфраструктура рынка недвижимости

Инфраструктура рынка недвижимости представляет собой вспомогательные, технологические, организационные, экономические и другие процессы, влияющие на создание и потребление полезных свойств объектов недвижимости, их распределение в рыночной среде. Носитель инфраструктурных функций – инфраструктурная база, т. е. совокупность профессиональных и институциональных участников рынка недвижимости.

Уровни инфраструктуры различны:

народнохозяйственный – макроуровень (на уровне национального рынка недвижимости);

региональный (рынок недвижимости отдельного региона);

локальный (отдельный сектор рынка недвижимости);

объектный (отдельный объект недвижимости).

В процессе формирования инфраструктуры рынка недвижимости выделились четыре подхода:

инженерно-технологический (с точки зрения профессиональных деятелей);

транзакционный (психолого-поведенческий);

рыночный и макрорыночный (рассматриваются с точки зрения специалистов по теории рыночной экономики);

социальный (с точки зрения общественных деятелей).

С точки зрения *инженерно-технологического подхода* инфраструктура рынка недвижимости – это набор механизмов профессиональной деятельности,

обеспечивающих распределение достоверной информации об объектах недвижимости между различными категориями потребителей. Основные задачи:

1. Разработка и внедрение стандартов описания объектов недвижимости системными аналитиками с участием профессионалов-практиков.

2. Создание исследователями рынка недвижимости с участием специалистов в области информационных технологий единого информационного пространства рынка недвижимости и обеспечение его информационной открытости.

3. Формирование и законодательное закрепление эталонных требований к объектам недвижимости и профессиональной деятельности на рынке недвижимости; разработка инструктивных и регистрационных документов, регламентирующих сделки на рынке недвижимости (осуществляют государственные органы, регулирующие рынок недвижимости, при инициативном участии и контроле саморегулируемых общественных объединений, профессионалов и специализированных исследовательских организаций).

4. Формирование банков данных эталонных технологий деятельности на рынке недвижимости и механизмов их тиражирования среди профессиональных участников рынка недвижимости (выполняют общественные профессиональные объединения, коммерческие и некоммерческие исследовательские организации).

С точки зрения *транзакционного подхода* инфраструктура рынка недвижимости – это набор механизмов, обеспечивающих наименее затратный доступ участников рынка недвижимости к необходимым ресурсам.

Применительно к рынку недвижимости, транзакционные издержки¹ – это все издержки, связанные с созданием, обменом и защитой правомочий, которые несут покупатели и продавцы. «Чтобы осуществить рыночную транзакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку и на каких условиях

¹ Согласно наиболее распространенному определению, «транзакционные издержки есть эквивалент трения в механических системах». (См.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки в отношении контракции. – СПб.: Лениздат, 1996. – С. 53).

провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются и т. д.».¹

Основные задачи:

1. Формирование и внедрение профессиональных норм и стандартов взаимоотношений участников рынка недвижимости, сводящих к минимуму затраты на проведение операций (транзакций) на этапах поиска информации (ведения переговоров, принятия решений, правового закрепления сделок участников, координации усилий участников, контроля и восстановления нарушенных прав, применения санкций к нарушителям). Эти задачи решают руководители агентств, менеджеры, психологи, специализированные подразделения общественных объединений, подразделения и организации систем профессионального обучения.

2. Создание института инфраструктуры рынка недвижимости для координации действий участников рынка недвижимости, исследования и анализа, контроля и регулирования на рынке недвижимости.

3. Формализованное описание профессиональных норм и стандартов взаимоотношений участников рынка недвижимости и тиражирование их в профессиональной среде.

Методологический подход рассматривает инфраструктуру рынка недвижимости как набор механизмов, поддерживающих в качестве экономической системы базовые рыночные принципы функционирования процессов создания и потребления полезных свойств объектов недвижимости и обеспечивающих эффективные решения отведенного ей круга задач. Основными задачами при этом являются:

1. Создание системы мониторинга и исследования процессов функционирования рынка недвижимости, выявление путей, способов и средств реформирования и развития рынка (осуществляют исследовательские подразделения саморегулируемых общественных объединений при участии профессионалов-

¹ Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М., 1993. – С. 59.

практиков, а также коммерческие исследовательские организации рынка недвижимости).

2. Создание специализированных государственных саморегулируемых общественных и коммерческих институтов управления развитием рынка недвижимости:

органа координации усилий государственных учреждений и ведомств, цели которых направлены на развитие рынка недвижимости;

специализированных структурных подразделений органов государственной власти и местного самоуправления, ориентированных на реформирование, регулирование и контроль рынка недвижимости, защиту собственника на рынке недвижимости от противоправных действий;

саморегулируемых общественных организаций, профессиональных и потребительских союзов рынка недвижимости;

образовательных учреждений и информационных центров рынка недвижимости;

некоммерческих и коммерческих организаций – исследователей и инициаторов реформирования отдельных сегментов рынка недвижимости.

Ограниченность этого подхода состоит в том, что макро моделирование, свойственное методологическому подходу, не позволяет в должной мере отследить глубокие закономерности осуществления конкретных процессов создания, управления и оборота объектов недвижимости.

С точки зрения *социального подхода* инфраструктура рынка недвижимости – это набор механизмов для эффективного решения социальных задач по созданию и потреблению полезных свойств объектов недвижимости. Основные задачи:

развитие законодательной и нормативной базы рынка недвижимости;

создание системы общественного контроля за соблюдением правовых и этических норм всеми участниками рынка недвижимости, защитой их прав и интересов.

Ограниченность социального подхода заключается в том, что нацеленность на интересы населения может привести к экономической несостоятельности выработанных рекомендаций и нанести вред самому населению. Так, система дотирования эксплуатации жилья для всех категорий проживающих приводит к катастрофическому состоянию инженерной инфраструктуры городов и жилых объектов недвижимости. Декларирование жилищных льгот очередникам без формирования источников финансирования создает социальную напряженность.

Только комплексный подход к формированию инфраструктуры рынка недвижимости может синхронизировать процессы его функционирования и обеспечить их наивысшую эффективность. В основе *комплексного подхода* лежит рассмотрение инженерной, транзакционной, рыночной и социальной составляющих инфраструктуры рынка недвижимости как элементов единой, целостной системы институтов рынка недвижимости.

4.5. Развитие отечественного рынка недвижимости

В 90-х гг. XX в., когда с началом приватизации в Москве, Санкт-Петербурге и других городах России появились первые легальные сделки по купле-продаже жилья. Становление рынка недвижимости¹ происходило в условиях неурегулированности прав на недвижимость и недостаточного развития нормативно-правовой базы. Темпы приватизации жилья были достаточно низкими, а покупатели уже имелись, спрос опережал предложение.² Поведение продавцов и покупателей было нерыночным, активность рынка низкой, а форма расчетов не устоялась.

Формирование рынка недвижимости – качественно новая для российской экономики структура – началось в условиях либерализации экономики.

¹ Анализ развития рынка недвижимости проведен коллективом кафедры экономики строительства СПбГАСУ под руководством д-ра экон. наук, проф. А. Н. Асаула.

² В 1991 г. в Санкт-Петербурге стоимость 1 м² общей площади составляла около 100 дол. В середине 1992 г. стоимость 1 м² на вторичном рынке жилья составляла около 250 дол., а в 1993 – 341 дол.

К 1997 г. на рынке недвижимости была достигнута относительная стабилизация,¹ система рынка жилой недвижимости самоорганизовалась в довольно устойчивую функциональную структуру.

С августа 1998 г. во всех городах России цены на жилье и другие объекты недвижимости стали снижаться (35...65 %). Высокая степень долларизации экономики России привела к тому, что в разных городах поведение рынка недвижимости в условиях кризиса и характер изменения цен различались в зависимости от валюты, в которой выставались на продажу объекты недвижимости. В середине 1999 г. была достигнута нижняя ценовая планка. Несмотря на сильное макроэкономическое потрясение рынок недвижимости сохранился. После недолгого обвала его активность начала возрастать.

С июня-июля 2000 г. в большинстве городов России четко обозначилась тенденция к повышению уровня цен. Главной причиной активизации рынка были общий экономический рост в стране, политическая, финансовая и социально-экономическая стабилизация. В этот период можно говорить о поиске качественно новых путей ведения бизнеса.

В 2002 г. по тенденциям развития рынка жилья ценовая ситуация в городах России разделилась на три группы. Первую представлял Санкт-Петербург, где рост цен, начавшийся в 2000 г., продолжался; вторую – Москва и область, где наметившийся в первой половине года переход к стабилизации сменился новым ростом цен. В третью группу вошли все остальные города (из имевшейся выборки): Екатеринбург, Новосибирск, Ярославль, Иркутск, Пермь, Ульяновск, Нижний Новгород и др., в которых цены на жилье после стремительного роста стабилизировались.

Важную роль на рынке жилой недвижимости начинает играть инвестиционная составляющая. У частных лиц возрастает интерес к покупке жилья, а у

¹ В январе 1997 г. средняя цена на вторичном рынке Санкт-Петербурга составляла 534 дол., а к январю 1998 г. она выросла всего на 4,3 % и составила 557 дол.

корпоративных структур – к вложению свободных денежных средств.¹ Цены на жилье в 2003 г. росли так быстро, что ни один банковский вклад и прочие финансовые инструменты не могли дать такого прироста капитала, как рынок жилой недвижимости. В этот период наблюдался количественный рост рынка недвижимости, росли не только цены, но и предложение, спрос, активность субъектов рынка. Значительное влияние оказывали внешние факторы, которые благодаря синергетическому эффекту повлияли не только на рост цен, но и на рост системы в целом.

С августа 2004 г. параллельно с замедлением роста цен на объекты жилой недвижимости снизился покупательский спрос. Наступила относительная стабилизация. Под *стабилизацией* понимается годовой рост цен на объекты недвижимости не более чем на 25 %.

С апреля по октябрь 2006 г. наблюдался стремительный рост стоимости жилья на фоне дефицита предложения. Ежемесячный рост цен в Санкт-Петербурге достиг невиданных темпов: в июле и августе прирост в сегменте типового жилья составлял 17...18 % в месяц.² Средний прирост цен по типовым объектам за 3-й квартал 2006 г. составил 45 %, жилье повышенной комфортности подорожало на 42 %, элитное – на 22,5 %. Себестоимость строительства возросла до уровня 2 тыс. дол./ м².

В конце 2006–начале 2007 г. произошли корректировки по некоторым типам жилья и выравнивание предложения и спроса. Наметилась стабилизация цен на жилье. Доходность жилищного строительства составила 15...20 %.

На протяжении всей истории существования рынка недвижимости количество сделок на вторичном рынке значительно превышает уровень сделок на первичном (например, в Москве – в 34 раза). Соотношение чистых и альтернативных продаж (разнообразные варианты обмена) – примерно 20 : 80 (в 2006 г. в Москве – 18 : 82), т. е. основной объем спроса формируется за счет обменных

¹ С конца 2002 г. недвижимость становится объектом инвестиций: в 2003 г. до 10 % квартир покупалось с целью получения дохода путем последующей перепродажи (в 2002 г. – только 3...5 %).

² В спокойном состоянии рынок растет в пределах 2 % в месяц.

операций. Структура сделок на вторичном рынке по этим показателям достаточно стабильна и не подвержена существующим изменениям во времени.

Исследования рынка недвижимости показывают, что целью большинства сделок на вторичном рынке жилья является увеличение жилой площади.

Зная пропорции между «чистыми» продажами и «альтернативными», а также значениями коэффициента альтернативы¹ (соотношение между количеством квартир, выставленных на продажу, и количеством возникающих вследствие этого заявок на покупку жилья), можно рассчитать среднерыночное соотношение между спросом и предложением на вторичном рынке жилья любого региона.

Расчеты по Москве и Санкт-Петербургу свидетельствуют, что на рынках давно наблюдается перманентный дисбаланс спроса и предложения (в пользу первого). Это главная причина роста цен на жилье в последние шесть лет.

Объемы продаж на первичном рынке не способны в массовом порядке удовлетворять избыточный спрос рынка недвижимости. Таким образом, сложившаяся *конъюнктура вторичного рынка и состояние первичного* объективно определяют тенденцию к дальнейшему росту цен на жилье.

Необходимо подчеркнуть, что ипотека не способна обеспечить массовый «выброс» предложения и вызвать хотя бы среднесрочную стабилизацию рынка. Не может существенно повлиять на реальный объем жилищного строительства и валютная выручка от продажи нефти. Соответственно радикально изменить сложившееся положение на рынке недвижимости и создать эффективные инструменты удовлетворения избыточного спроса в ближайшие годы вряд ли удастся.

Рынок недвижимости развивается циклично, и циклы в его развитии не совпадают по времени с экономическими циклами (рис. 4.3): спад на рынке недвижимости предшествует спаду экономики в целом, подъем также наступает раньше. Следовательно, по состоянию рынка недвижимости можно судить о

¹ Динамика изменения коэффициента альтернативы в Москве: 2004 г., 1-е полугодие – 1,3, 2-е полугодие – 1,2; 2005 г., 1-е полугодие – 1,32, 2-е полугодие – 1,4; 2006 г., 1-е полугодие – 1,6, 2-е полугодие – 1,4.

характере и тенденциях в экономике. Если ситуация на рынке недвижимости ухудшается, то вскоре ухудшится ситуация в национальной экономике и, наоборот, за подъемом рынка недвижимости, как правило, следует подъем в национальной экономике.

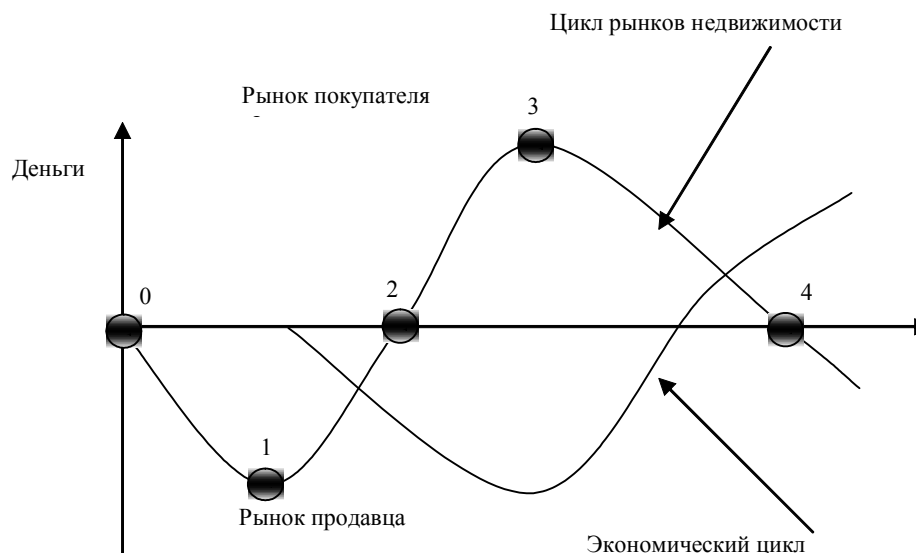


Рис. 4.3. Взаимосвязь экономического цикла и цикла рынков недвижимости

После возрастания спроса на построенные объекты наблюдается поглощение созданных объектов недвижимости 1 (см. рис. 4.3). Это рынок продавца. Практически отсутствуют предложения новых объектов. Происходит перестройка на рынке недвижимости, наступает стабилизация после кризиса 2. В результате повышения спроса на вновь созданные объекты рост цен на объекты недвижимости достигает апогея. Далее происходит перенасыщение рынка объектами недвижимости и наблюдается спад. Количество незанятых объектов стремительно увеличивается, собственнику объекта недвижимости сложно его продать, цены снижаются. Это – рынок покупателя 3. Возникают излишек строительных мощностей и перепроизводство объектов недвижимости. Строительная деятельность сокращается. Наступает стабилизация 4: спрос и предложение находятся в состоянии равновесия.

Таким образом, рынок недвижимости, являясь сложной системой, через инфраструктуру вовлекает в процессы функционирования всех своих субъектов. Более того, эти взаимодействия не статичны, они постоянно изменяются.

Именно наличие этих взаимодействий обуславливают процессы самоорганизации, что приводит к изменению структуры и процессов функционирования на рынке недвижимости.