

### 3.6. АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛЬЯ

Родионова Н.В., к.э.н.

*Российский Государственный социальный университет*

Развитие рынка жилья является ключевым фактором процветания страны. Повышающимся благосостоянием её граждан и рост качества жизни. Он совершенствуется и развивается, меняются условия, законодательная база, меняются потребности, растёт спрос на жильё и его качество. Жилищная проблема была и остаётся актуальной и нерешённой в России. Способы её решения – социальная политика государства, цель которой показать пути относительного удешевления жилищного строительства при сохранении необходимого комфорта, а самое главное – сделать жильё доступным.

В статье приведен анализ рынка жилья по отдельным веткам метрополитена г. Москвы. Рассмотрены ценовые различия по жилью разного качества. Статья будет интересна всем специалистам, работающим на рынке жилья и читателям желающим расширить свой кругозор этом вопросе.

Переход России к рыночной экономике обусловил превращение недвижимости в товар, который может быть объектом купли-продажи. Рынок недвижимости представляет собой механизм, регулирующий отношения по купле и продаже, аренде недвижимости на основе спроса и предложения. Фактор спроса и предложения является основным, учитывает при оценке объекта недвижимости действие закона спроса и предложения, который влияет на рыночную стоимость объекта недвижимости. Спрос характеризуется количеством объектов, которые покупатели могут купить в течении определенного времени по сложившейся на данное время рыночной цене. Спрос – это платежеспособная потребность. Предложение характеризуется количеством объектов (квартир, домов, дач) предложенных к продаже на рынке в настоящий момент по конкретной цене. Цена является главным фактором, определяющим предложение. Спрос на объекты недвижимости более подвержен колебаниям, чем предложение, так как резкие изменения денежной массы и эмоциональных настроений в момент сделки с недвижимостью происходит в более короткие временные промежутки, чем время строительства объекта недвижимости, в результате которого создается дополнительное предложение на рынке. Удовлетворить потребности всего населения на жилье практически не возможно. В условиях рынка потребности могут быть удовлетворены лишь при наличии денег, то есть платежеспособности потребителя. Таким образом, спрос определяется только теми потребностями, которые обеспечены деньгами. Повышенный спрос всегда вызывает рост цен, а отсутствие спроса, влияет на снижение цен. Предложение всегда должно определять спрос, для того, чтобы покупателю была предоставлена возможность выбора.

Можно выделить четыре основных фактора, определяющих спрос на жилье: предпочтения потребителей; доходы населения; цены на жилье; количество домохозяйств на рынке жилья. Эти факторы по-разному влияют на рыночное равновесие. Спрос и предложение на объекты недвижимости зависят от многих факторов:

- административные (наличие или отсутствие ограничений со стороны государства, регулирующая роль государства и местных административных органов, налоговый режим);
- экономические (цены на объекты недвижимости, конкуренция, уровень экономического развития рынка, уровень доходов населения, деловая активность населения, услуги кредитно-финансовых организаций, объемы строительства новых объектов недвижимости);

- социальные (привлекательность региона, структура и состав населения местности, уровень развития социальной инфраструктуры);
- экологические (наличие зеленых насаждений, загазованность воздуха, обилие промышленных предприятий, наличие вредных выбросов, избыточный шум).

Мотивы спада или спроса могут быть разные.

Рассмотрим ситуацию на примере самого дорогого города мира – Москвы. Факторами, влияющими на цену являются: престижность района, тип жилого дома, общая площадь, этаж, удобная планировка, большая кухня, лоджия, высота потолков и другие качественные признаки.

В настоящее время престижность жилья районов города можно разбить на три зоны: центр; две-три остановки от кольца; остальная инфраструктура определяется: самое главное – юридически и физически свободная квартира; 55% – цена; 30% – местоположение; 11% – площадь; 4% – внешний вид и другие индивидуальные требования, и вкусы покупателя. Самые дорогие и престижные – монолитные дома. Их отличает индивидуальность проекта, свободная планировка квартиры, дающая возможность в обустройстве жилого пространства. Учитывается также расположение и планировка квартиры. Если она находится не в торце, это увеличивает цену. В случае углового или торцевого расположения квартиры или линейного расположения комнат, стоимость жилья может быть ниже аналогичного. Наличие холла увеличивает цену квартиры. Плюсом будет охраняемость территории вокруг дома, наличие домофона или консьержки на входе в подъезд, наличие автостоянки или подземного гаража. Оценивается и объем жилплощади, на которую большое влияние имеет высота потолков. Самая популярная – 2,75-3,2 метра. Менее востребованы квартиры – 4,5 метра. Другими факторами, влияющими на стоимость квартиры, являются: озолерованность комнат, вид из окон, этаж, наличие телефона, отсутствие балкона или лоджии является недостатком, снижающим цену квартиры. Необходимо также учитывать состояние квартир. При анализе этого параметра можно выделить четыре основных варианта:

- требуется косметический ремонт;
- требуется капитальный ремонт;
- сделан ремонт;
- сделан евроремонт (качественно).

Первый и третий варианты почти не влияют на цену, а влияют только на быстроту продажи. При втором варианте квартира может быть продана при значительном снижении цены. При четвертом варианте квартира при продаже почти всегда оценивается дороже.

Цена является следствием стабильной экономической ситуации и роста платежеспособности населения. Это и определяет продолжающийся общий рост цен на рынке недвижимости.

Еще одним из важнейших факторов определяющих рыночную стоимость объектов жилой недвижимости, является местоположение. Элитность и престижность жилья, в первую очередь, зависит от района. Местоположение рассматривается как комплекс факторов, включающих в себя месторасположение, транспортную доступность, близость метро, экологию, социальное окружение, объем зеленых насаждений и другие факторы инфраструктуры.

Строительство жилья в настоящее время ведется на территории всего города, и за последние годы жилищным строительством охвачен каждый район.

Таблица 1

## СТОИМОСТЬ КВАРТИР ПО СТАНЦИЯМ МЕТРОПОЛИТЕНА ГОРОДА (КОЛЬЦЕВАЯ ЛИНИЯ)

Кольцевая линия (цены в дол.США)	однокомнатные квартиры				двухкомнатные квартиры				трехкомнатные квартиры			
	вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок	
	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена
Пр-т Мира, Новослободская, Белорусская, Баррикадная, Парк культуры, Добрынинская, Серпуховская, Павелецкая, Таганская, Курская, Комсомольская	150.000	270.000	214.000	918.000	150.000	700.000	560.000	900.000	800.000	1200.000	590.000	1000.000

Таблица 2

## ЗАМОСКВОРЕЦКАЯ ЛИНИЯ

Замоскворецкая линия (цены в дол.США)	однокомнатные квартиры				двухкомнатные квартиры				трехкомнатные квартиры			
	вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок	
	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена
Речной вокзал, Водный стадион, Войковская, Сокол, Аэропорт, Динамо	125.000	250.000	130.000	390.000	145.000	460.000	280.000	375.000	250.000	620.000	295.000	510.000
Белорусская, Маяковская, Тверская, Театральная, Новокузнецкая, Павелецкая	205.000	280.000	200.000	260.000	210.000	500.000	200.000	400.000	220.000	499.000	300.000	500.000
Автозаводская, Коломенская, Каширская, Кантемировская, Царицыно, Орехово, Домодедовская, Красногвардейская	120.000	155.000	120.000	175.000	115.000	310.000	150.000	495.000	155.000	350.000	226.000	587.000

Таблица 3

## ФИЛЕВСКАЯ ЛИНИЯ

Филевская линия (цены в дол.США)	однокомнатные квартиры				двухкомнатные квартиры				трехкомнатные квартиры			
	вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок	
	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена
Кунцевская, Крылатская, Пионерская, Филевский парк, Фили, Богратионовская, Кутузовская, Студенческая	160.000	200.000	170.000	209.000	145.000	800.000	165.000	502.000	195.000	780.000	450.000	600.000
Киевская, Смоленская, Арбатская	200.000	280.000	200.000	240.000	320.000	348.000	300.000	350.000	550.000	870.000	450.000	600.000

Таблица 4

СЕРПУХОВСКО-ТИМИРЯЗЕВСКАЯ ЛИНИЯ

Серпуховско-Тимирязевская линия (цены в дол.США)	однокомнатные квартиры				двухкомнатные квартиры				трехкомнатные квартиры			
	вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок	
	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена
Алтуфьево, Библирево, Отрадное, Владыкино, Петровско-Разумовская, Тимирязевская, Дмитровская, Савеловская	130.000	160.000	140.000	180.000	140.000	240.000	160.000	180.000	190.000	270.000	190.000	600.000
Менделеевская, Цветной б-р, Чеховская, Боровицкая, Полянка, Серпуховская	180.000	265.000	303.000	306.000	195.000	350.000	180.000	340.000	230.000	900.000	220.000	800.000
Тульская, Нагатинская, Нахимовский пр-т, Севастопольская, Чертановская, Южная, Пражская, ул.Ак.Янгеля, Аннино, Нагорная, Б-р Д.Донского	115.000	200.000	140.000	145.000	150.000	400.000	220.000	260.000	200.000	400.000	160.000	380.000

Таблица 5

КАЛИНИНСКАЯ ЛИНИЯ

Калининская линия (цены в дол.США)	однокомнатные квартиры				двухкомнатные квартиры				трехкомнатные квартиры			
	вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок	
	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена
Марксистская, Третьяковская	170.000	200.000	190.000	240.000	250.000	300.000	200.000	250.000	180.000	520.000	170.000	450.000
Новогиреево, Перово, Ш.Энтузиастов, Авиамоторная, Пл.Ильича	110.000	140.000	130.000	175.000	145.000	450.000	195.000	260.000	185.000	380.000	180.000	350.000

Таблица 6

ЛЮБЛИНСКАЯ ЛИНИЯ

Люблинская линия (цены в дол.США)	однокомнатные квартиры				двухкомнатные квартиры				трехкомнатные квартиры			
	вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок	
	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена
Чкаловская	170.000	190.000	160.000	180.000	250.000	280.000	240.000	270.000	310.000	510.000	320.000	450.000
Римская, Крестьянская застава, Дубровка, Кожуховская, Печатники, Волжская, Люблино, Братиславская, Марьино	120.000	160.000	140.000	180.000	130.000	260.000	130.000	245.000	165.000	400.000	245.000	498.000

Таблица 7

## АРБАТСКО-ПОКРОВСКАЯ ЛИНИЯ

Арбатско-Покровская линия (цены в дол.США)	однокомнатные квартиры				двухкомнатные квартиры				трехкомнатные квартиры			
	вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок	
	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена
Щелковская, Первомайская, Семеновская, Партизанская, Электrozаводская, Бауманская	110.000	160.000	110.000	180.000	130.000	210.000	135.000	200.000	235.000	250.000	170.000	320.000
Курская, Пл.Революции, Смоленская, Арбатская, Киевская, Парк Победы	160.000	200.000	170.000	180.000	180.000	220.000	350.000	400.000	280.000	400.000	280.000	470.000

Таблица 8

## ТАГАНСКО-КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ ЛИНИЯ

Таганско-Краснопресненская линия (цены в дол.США)	однокомнатные квартиры				двухкомнатные квартиры				трехкомнатные квартиры			
	вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок	
	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена
Выхино, Рязанский пр-т, Текстильщики, Волгоградский пр-т, Пролетарская	103.000	130.000	110.000	160.000	135.000	300.000	140.000	280.000	150.000	200.000	170.000	370.000
Таганская, Китай-город, Лубянка, Пушкинская, Баррикадная	150.000	270.000	150.000	240.000	150.000	350.000	140.000	250.000	180.000	600.000	990.000	1 100.000
Краснопресненская, Ул. 1905г., Беговая, Полежаевская, Сходненская, Щукинская, Тушинская, Планерная, Октябрьское поле	120.000	210.000	112.000	220.000	145.000	320.000	130.000	300.000	300.000	580.000	180.000	480.000

Таблица 9

## КАЛУЖСКО-РИЖСКАЯ ЛИНИЯ

Калужско-Рижская линия (цены в дол.США)	однокомнатные квартиры				двухкомнатные квартиры				трехкомнатные квартиры			
	вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок	
	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена
Битцевский парк, Ясенево, Теплый стан, Коньково, Беляево, Калужская	100.000	167.000	180.000	350.000	155.000	230.000	250.000	305.000	225.000	370.000	400.000	540.000
Новые Черемушки, Профсоюзная, Академическая, Ленинский пр-т, Шаболовка	120.000	170.000	180.000	290.000	160.000	380.000	226.000	670.000	195.000	350.000	370.000	630.000

Калужско-Рижская линия (цены в дол.США)	однокомнатные квартиры				двухкомнатные квартиры				трехкомнатные квартиры			
	вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок	
	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена
Добрынинская, Третьяковская, Китай-город, Тургеневская, Сухареvская, Пр-т Мира	175.000	220.000	180.000	700.000	260.000	420.000	880.000	900.000	360.000	600.000	380.000	880.000
Рижская, Алексееvская, ВДНХ, Ботанический сад, Свиблово, Бабушкинская, Медведково	115.000	175.000	110.000	205.000	160.000	310.000	170.000	365.000	190.000	310.000	350.000	410.000

Таблица 10

СОКОЛЬНИЧЕСКАЯ ЛИНИЯ

Сокольническая линия (цены в дол.США)	однокомнатные квартиры				двухкомнатные квартиры				трехкомнатные квартиры			
	вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок		вторичный рынок		первичный рынок	
	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена	мин. цена	макс. цена
Юго-Западная, Университет, Спортивная, Пр-т Вернадского, Фрунзенская	125.000	270.000	125.000	460.000	168.000	395.000	270.000	650.000	290.000	419.000	490.000	800.000
Парк Культуры, Кропоткинская, Библиотека им. Ленина, Охотный ряд, Красные ворота, Чистые пруды, Комсомольская	160.000	180.000	190.000	995.000	245.000	700.000	270.000	700.000	419.000	470.000	480.000	800.000
Ул.Подбельского, Черкизовская, Преображенская пл, Сокольники, Красносельская	120.000	175.000	197.000	250.000	135.000	338.000	340.000	502.000	185.000	358.000	404.000	815.000

В Москве первостепенное значение приобретает высотное строительство. Такой рост объема строящейся жилой недвижимости дает покупателям широкий выбор. В зависимости от местоположения можно выделить: элитные сооружения и жилье бизнес-класса (центр); объекты среднего класса (2-3 остановки от кольцевой ветки); районы массовой застройки (остальная территория города). По спросу на первом месте – однокомнатные квартиры, на втором – двухкомнатные и на третьем – трехкомнатные.

Сведем эти данные и рассмотрим стоимость квартир по станциям метрополитена города представленных в табл. 1 (данные таблиц без учета элитного жилья предоставлены «Бест-недвижимостью»).

Как видно из таблиц, цены на недвижимость в городе на первичном и вторичном рынке практически сравнялись.

Чтобы жилье стало доступным для большинства граждан его должно быть много, сегодняшний рынок недвижимости испытывает острый дефицит новых площадей. Если мы хотим, чтобы жилье было дешевле, нужно увеличивать строительные мощности, налаживать производство строительных материалов. Чтобы строить быстрее, необходимо изменить саму структуру

строительства, перейти к проектированию новых типов зданий на основе современных технологий. Одним из факторов сдерживающим развитие строительного комплекса- дефицит строительных материалов, обусловленный низким технологическим уровнем предприятий и износом оборудования. Эффективным шагом стала бы отмена таможенных пошлин на ввозимое из-за рубежа оборудование для строительной индустрии.

В России можно и нужно формировать рынок доступного жилья, понимая под этим увеличение объемов строительства и становление альтернативных способов финансирования сделок купли-продажи. На снижение цен повлияют программы ипотечного кредитования. Развитие ипотеки позволяет расширить спрос. Сохраняющаяся миграция населения из разных уголков России и стран СНГ в Москву является фактором стабильного рынка жилья. Стимулировать рост потребительского спроса на жилье государство намерено с помощью развития ипотечного кредитования. Очевидно, что квадратный метр не станет дешевле, поскольку рост цен обусловлен объективными макроэкономическими показателями. Просто так взять и купить жилье могут позволить себе всего около 10% участников рынка,

именно данный высокий платежеспособный спрос на элитное жилье и жилье бизнес-класса тянет за собой рост цен на остальную недвижимость. Ипотека должна быть приемлемым способом решения проблем для людей со средними доходами. Развитие ипотеки в России тормозят низкая платежеспособность населения, довольно жесткие условия предоставления и последующего погашения полученного займа, высокие процентные ставки. Ипотечный кредит могут себе позволить не более 10% населения. Банки неохотно кредитуют покупку квартир в новостройках, хотя 80% заемщиков хотят приобрести именно новое жилье. Если сейчас ставки банков по ипотечному кредитованию доходят до 18%, то к 2010 году планируется средний рублевый процент 7-10%. Радикально подешевеет и первый взнос. При этом стандартный договор будет заключаться в среднем сроком на 20 лет. Предпочитая ипотеку, граждане руководствуются не соображением экономической выгоды, а возможностью получить жилье в собственность. Несмотря на все недостатки ипотечного рынка, его объемы растут. Ипотеку, как реальный способ решения жилищного вопроса рассматривают довольно перспективные наши сограждане – молодые люди, прочно стоящие на ногах, с хорошим образованием, платежеспособные, у которых основным препятствием для участия в ипотеке является отсутствие денег для первоначального взноса. А жилье нужно сегодня и сейчас. Кредиты доступны только верхнему сегменту среднего класса с ежемесячными доходами семьи не ниже 1.000 долл. США. Ипотека не стала массовой из-за низких доходов населения, неразвитости законодательной базы рынка ипотечных ценных бумаг и высокие кредитные ставки по кредитам.

Стратегической целью государственной жилищной политики в России является:

- создание рынка доступного и комфортного жилья удовлетворяющего жилищные потребности основной части населения;
- создание механизмов участия государства в поддержке развития и функционирования этого рынка;
- обеспечение доступа на жилищный рынок различных групп населения, нуждающихся в социальной поддержке;
- включение задачи формирования рынка доступного жилья и обеспечения комфортных условий проживания граждан России в число приоритетных национальных проектов.

Государством в бюджете запланировано на увеличение объемов жилищного строительства: в 2007 г. – 17,5 млрд.руб., что дает возможность обеспечить рост ввода жилья в 2007 г. на 13,8%, в 2008 г. – 18,2%, в 2009 г. – 21,7%, в 2010 г. – 24% по сравнению с 2005 г. За период 2007 г. 446 тыс. семей воспользуются ипотечными кредитами для улучшения жилищных условий. В 2007 г. объем выданных кредитов составит 151 млрд.руб., а в 2010 г. – 415 млрд.руб.

В России очень много желающих приобрести квартиру с помощью ипотечного кредита. По официальной статистике 77% россиян намерены улучшить свои жилищные условия. Большинству из них был бы весьма удобен и выгоден ипотечный кредит.

Жилищное ипотечное кредитование – финансово-кредитный и инвестиционный инструмент, образующий технологическую систему целевого кредитования приобретения жилищной недвижимости, в основе которой лежит залог этой недвижимости в качестве обеспечения гарантий возвратности кредитных средств. Эффективность применения ипотечного инструмента в

системе жилищного финансирования обусловлена рядом преимуществ:

1. Расширением финансовых и временных возможностей для заемщика- инвестора.
2. Стабильным и постоянным доходом кредитора.
3. Обеспечением устойчивости самой финансовой системы благодаря залогом, который представляет собой реальный, стабильный актив.

Основное направление развития жилищного рынка в государственной политике обозначено как стимулирование механизмов, обеспечивающих доступность жилья для граждан с достаточной платежеспособностью. На практике в России получили распространение следующие схемы приобретения жилья:

- прямая покупка жилья с полной единовременной оплатой всей стоимости готового жилья;
- доленое инвестирование в строительство;
- банковское ипотечное кредитование;
- приобретение строящегося жилья через стройсберкассы;
- потребительские кооперативы;
- региональные программы финансирования приобретения жилья, реализуемые за счет использования бюджетных средств различных уровней.

Город Москва обладает наиболее развитой инфраструктурой ипотечного жилищного кредитования и наибольшим числом банков, вовлеченных в эту сферу деятельности (Дельта-кредит; Райффайзенбанк; Московское ипотечное агенство; Внешторгбанк; Городской ипотечный банк и др. банки).

В настоящее время в России сформировались все предпосылки для активного развития ипотеки. Рост благосостояния граждан привел к тому, что у них текущие доходы повысились до уровня достаточного для обслуживания обязательств по кредиту. На данный момент существует две главные проблемы развития жилищного кредитования в России:

1. Отсутствие политической, законодательной и государственной поддержки накопительной схемы жилищного кредитования.
2. Отсутствие связи всех схем жилищного кредитования со строительством жилья.

Решение второй проблемы имеет особое значение, так как сегодня все финансирование через ипотечные схемы идет на вторичном рынке, что способствует повышению цен и торможению роста объемов строительства жилья.

Отличительная особенность жилой недвижимости заключается в ее высокой цене по сравнению с текущим уровнем дохода. Именно поэтому обеспеченность жильем считается одним из основных показателей уровня жизни граждан.

Для человека жилье – основа благосостояния.

Решение жилищного вопроса – возможность решения многих экономических проблем России. Развитие жилищного сектора путем повышения его инвестиционной привлекательности и создания соответствующей законодательной базы, а также формирование платежеспособного спроса населения за счет массового распространения системы жилищного кредитования позволят создать основу для экономического роста страны в долгосрочной перспективе. Повышение доступности жилья для населения – одна из предпосылок развития строительства, которое позволит увеличить объем выпуска продукции и занятость во всех отраслях экономики, задействовать недогруженные основные фонды и повысить общий уровень благосостояния граждан в среднесрочной перспективе. Выбор правильного развития жилищного сектора, в

том числе и создание системы жилищного кредитования эффективной на данном этапе развития российской экономики является фактором процветания России и повышения благосостояния ее граждан.

Получение ипотечного кредита вполне доступно для того, кто может собрать необходимые документы и доказать банку свою платежеспособность.

По данным опроса, проведенного фондом «Общественное мнение» 10% его участников мечтают о покупке однокомнатной квартиры, 15% – двухкомнатной, 8% – трехкомнатной, 17% – о покупке отдельного дома.

Но у подавляющего большинства из них нет денег для приобретения жилья. Однако, каждый пятый из числа опрошенных, т.е. 20% , в случае если бы он собрался приобретать недвижимость, предпочел бы требуемую сумму именно скопить. Еще 4% предпочли бы продать имеющееся у них имущество, 5% – взять ссуду на работе, а 2% – одолжить необходимую сумму у знакомых. И только 15% опрошенных заявили, что обратились бы в банк за ипотечным кредитом.

Низкий потенциальный спрос на ипотеку объясняется отнюдь не недостаточной осведомленностью людей. Опрошенные весьма неплохо информированы о существовании ипотечных программ: 47% заявили, что они знают о существовании возможности обратиться в банк за кредитом на покупку жилья, 34% «что-то об этом слышали». Никогда не слышали об ипотеке только 17% опрошенных. Однако уровень доверия кредитным институтам весьма невысок: 47% респондентов сообщили, что если бы они собирались приобрести недвижимость и имели возможность обратиться в банк за ипотечным кредитом, то не стали бы этого делать, и только 31% – что воспользовались бы такой возможностью.

Среди участников опроса преобладает мнение о недоступности ипотечного кредита: 66% респондентов сказали, что у них нет возможности обратиться за кредитом в банк, и лишь 20% сочли, что у них такая возможность есть. Отвечая на открытые вопросы, многие говорили о недоступности для них кредита из-за уровня собственных доходов.

По разъяснениям респондентов, почему они предпочли бы тот или иной способ получения суммы, необходимой для покупки жилья, и почему они не стали бы обращаться в банк за кредитом, очевидно, что, во-первых, у респондентов нет уверенности в стабильности банков (и всей системы ипотечного кредитования), а во-вторых, что сам институт кредита остается для них во многом «чужим».

Опрошенные говорили о нежелании «переплачивать»- имея в виду проценты за пользование кредитом, о нежелании «жить в долг», о нежелании закладывать свое имущество. Лишь 9% опрошенных в ответ на соответствующий вопрос заявили, что готовы заложить свою квартиру или дом, чтобы получить кредит на покупку другой квартиры, что по своей сути «классической» ипотекой не является.

Жилищная ипотека прежде всего подразумевает покупку жилья с последующим его залогом. Ипотечный рынок принято делить на первичный и вторичный. В настоящий момент вторичный рынок имеет слабое отношение к процессу оценки жилья.

Первичный рынок ипотечных кредитов, являясь сегментом ипотечного рынка, непосредственно охватывает всю совокупность деятельности кредиторов и должников, вступающих между собой в соответствующие обя-

зательственные отношения, при которых должник (залогодатель) в качестве способа исполнения обязательства предоставляет, а кредитор (залогодержатель) принимает в залог недвижимое имущество.

Жилье – товар дорогой, приобретаемый в длительное пользование, поэтому у ипотечного кредитования должны быть иные цели: не «охватить кредитами как можно больше населения страны», а создать условия для активизации оборота жилья на вторичном рынке и, что особенно важно, для притока капитала в строительство нового жилья. При определенных условиях это позволит повысить конкуренцию в строительной отрасли, сделать ее экономически эффективной и клиентоориентированной. Жилье должно строиться достаточно для того, чтобы избежать дефицита, с одной стороны, и «затоваривания» – с другой. Продукции строительного комплекса необходимо быть современной, качественной и «покрывать» самый широкий спектр спроса – от элитного жилья до социального, строящегося за счет государства для тех, кто сам купить себе квартиру или дом не сможет ни при каких условиях.

За исключением Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга, ипотека в России развивается сегодня в основном благодаря бюджетным схемам и зависит от поддержки региональных администраций и крупных компаний. От того, по какому из двух «генеральных» путей будет развиваться ипотека в России – социально ориентированному или рыночному, зависит и ее дальнейшая эффективность в долгосрочном периоде, и соответственно быстрота решения жилищной проблемы, стоящей перед гражданами России.

Развитие коммерческой ипотеки не отрицает существования социально ориентированных механизмов решения проблемы.

На сегодняшний день коммерческая ипотека активно развивается лишь в Московском регионе и некоторых крупных городах Российской Федерации.

Весь процесс ипотечного кредитования (с момента подачи заявки в банк до покупки жилья) направлен на удовлетворение одной из главных потребностей человека – потребности в жилье. Непосредственные участники этого процесса – банки, риэлторы, страховщики, оценщики и т.д. – в рамках своей профессиональной деятельности и в меру собственных возможностей стараются помочь своим клиентам приобрести жилье и в большинстве случаев рассчитывают на то, что клиенты окажутся удовлетворены не только фактом, но и качеством оказанных услуг.

В этом случае хочется поинтересоваться непосредственно у самих клиентов, насколько они удовлетворены процессом приобретения жилья с помощью ипотечного кредита в целом и конкретными его представителями, с которыми им приходилось взаимодействовать.

Для ответа на данный вопрос в начале 2005 года Департаментом маркетинга компании СТК было проведено специальное социологическое исследование потребительских предпочтений и удовлетворительности граждан, воспользовавшихся ипотечным кредитом для покупки жилья. В процессе был изучен опыт и проанализированы мнения заемщиков, воспользовавшихся ипотечным кредитом для приобретения жилья в собственность в Московском регионе.

Всего в ходе проведения опроса были опрошены 546 человек, из них:

- 511 респондентов уже оформили ипотечный кредит;

- 24 респондента обратились в банк за ипотечным кредитом, но в дальнейшем по различным причинам отказались от его оформления;
- 11 респондентов на момент проведения опроса находились в процессе оформления ипотечного кредита.

## ОЦЕНКА РАБОТЫ БАНКА

Треть опрошенных (32,6%) не имеет претензий к работе банков. В то же время большинство респондентов (68,2%) полагают, что в организацию работы банков по оформлению ипотечных кредитов должны быть внесены изменения и коррективы. Так, 20,9% опрошенных считают необходимым уменьшение процентных ставок, 14,1% – сокращение сроков рассмотрения заявок на выдачу кредита, а 13,7% – сокращение сроков рассмотрения заявок на выдачу кредита, 13,7% высказывают неудовлетворенность уровнем обслуживания (табл. 11)

Таблица 11

### РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТОВ НА ВОПРОС: «ИСХОДЯ ИЗ СВОЕГО ОПЫТА, КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ВЫ ВНЕСЛИ БЫ В РАБОТУ БАНКА ПРИ ВЫДАЧЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА?»

Варианты ответов	Количество респондентов	Процент (от ответивших по столбцу)
Никаких изменений – все устраивает	178	32,6
Уменьшить процентную ставку	114	20,9
Сократить сроки рассмотрения заявки на выдачу кредита	77	14,1
Повысить уровень обслуживания	65	13,7
Сократить количество требуемых документов, упростить процедуру оформления кредита	35	6,4
Разрешить досрочное погашение кредита без штрафных санкций	22	4,0
Сократить стоимость услуг банка по оформлению кредита	22	4,0
Принимать во внимание неподтвержденные («серые») доходы	20	3,7
Увеличить допустимый срок погашения кредита	19	3,5
Организовать подготовку документов в одной инстанции	16	2,9
Сократить стоимость сопроводительных услуг (риэлтор, оценка, страхование, нотариус)	15	2,7
Не требовать поручительство	12	2,2
Сократить размер первоначального взноса	10	1,8
Представлять кредиты на первичное жилье	3	0,5
Изначально предоставлять список требований к квартире	3	0,5
Не знаю / не думал об этом	16	2,9
Другое	49	9,0

Чем именно были недовольны заемщики, указавшие недостаточный уровень обслуживания в банках при оформлении ипотечного кредита:

- квалификационный уровень менеджеров, занимающихся оформлением кредита («не всегда персонал банка мог дать нам полный, детальный ответ на интересующий нас вопрос по оформлению кредита»);
- неуважительное отношение к клиентам («приходили в банк, а с нами так разговаривали, как будто мы уже что-то должны банку, как будто нам оказывают честь тем, что кредит дают»);

- отсутствие налаженной коммуникации между менеджером оформления кредита («в процессе оформления кредита возникли такие ситуации, когда консультация менеджера требовалась практически ежедневно. А менеджер отдела кредитования недоступен. К тому же, в выходные дни возникли вопросы, а банк закрыт, никак не связаться»).

Среди предложений респондентов о внесении изменений в работу выделить следующее:

- предоставлять возможность со временем перейти на другую программу того же банка;
- возможность поменять процентную ставку
- изначально оформлять ликвидные квартиры на банк и выдавать на них ипотечные кредиты;
- не требовать обязательной московской регистрации;
- принимать активное финансовое участие в сделке продавец-покупатель;
- расширить сеть отделений банка, увеличить количество пунктов оформления и погашения кредита.

В табл. 12 представлено распределение предложений респондентов по внесению изменений в работу банков, выдавших кредит.

Таблица 12

Варианты ответов	Банки (в% от отвечающих)					
	ВТБ	ГИБ	ЗАО «КБ Дельта Кредит»	ОАО «Сбербанк России»	ЗАО «Собинбанк»	ЗАО «Райффайзенбанк Австрия»
Уменьшить процентную ставку	16	29	27	18	19	29
Сократить сроки рассмотрения заявки на выдачу кредита	24	14	16	16	17	8
Сократить количество требуемых документов, упростить процедуру	7	3	7	10	7	3
Разрешить досрочное погашение кредита без штрафных санкций	4	6	7	2	0	6
Сократить стоимость услуг банка по оформлению кредита	4	0	5	0	7	5
Повысить квалификацию персонала	10	3	6	4	5	5
Предоставлять более полную, развернутую и точную информацию	11	3	2	6	2	3
Повысить уровень обслуживания	5	6	6	6	0	8
Никаких изменений – все устраивает	27	40	39	31	48	43
Всего ответивших	74	35	88	49	42	80

## Оценка работы риэлторской компании

Удовлетворенными услугами риэлторской компании, сопровождающей оформление и получение ипотечного кредита, посчитали себя 36,6% опрошенных. Около трети опрошенных (30,1%) считают необходимым внести изменения в работу риэлторских компаний. Так, 7,7% респондентов предложили повысить квалификацию персонала риэлторской компании, а 7,3% – снизить стоимость услуг (табл. 13)

Доля респондентов, полностью удовлетворенных работой риэлторской компании, варьируется в зависимости от банка, в котором оформляется ипотечный кредит. Наибольший процент удовлетворенных рабо-

той оказался среди клиентов ОАО «Сбербанк России» (68% опрошенных клиентов этого банка) и банка ЗАО «КБ ДельтаКредит» (67%); наименьший – среди клиентов ЗАО «Собинбанка» (55%).

Таблица 13

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТОВ НА ВОПРОС:  
«ИСХОДЯ ИЗ СВОЕГО ОПЫТА, КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ  
ВЫ ВНЕСЛИ БЫ В РАБОТУ РИЭЛТОРСКОЙ  
КОМПАНИИ, СОПРОВОЖДАЮЩЕЙ ПОЛУЧЕНИЕ  
ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА?»**

Варианты ответов	Количество респондентов	Процент (от ответивших по столбцу)
Никаких изменений – все устраивает	200	36,6
Повысить квалификацию персонала риэлторской компании	42	7,7
Сократить стоимость услуг	40	7,3
Ускорить процесс поиска квартиры	30	5,5
С риэлторами не общались	23	4,2
Следить за честностью и добросовестностью риэлторов, не давать ложной информации	22	4,0
Организовать подготовку документов в одной инстанции	16	2,9
«Лучше с риэлторами вообще не связываться»	8	1,5
Иметь возможность самому выбирать риэлтора	7	1,3
Оплату услуг риэлтора возложить на банк	4	0,7
Другое	10	1,8
Не знаю	182	33,3

В табл. 14 представлена информация о том, какие изменения хотели бы внести в работу риэлторских компаний респонденты, оформлявшие кредит в различных банках.

Таблица 14

**ОЖИДАНИЕ РЕСПОНДЕНТОВ ПО ИЗМЕНЕНИЯМ В РАБОТЕ РИЭЛТОРСКОЙ КОМПАНИИ В (ЗАВИСИМОСТИ ОТ БАНКА-КРЕДИТОРА)**

Варианты ответов	Банки (в% от отвечающих)					
	ВТБ	ГИБ	ЗАО «КБ Дельта Кредит»	ОАО «Сбербанк России»	ЗАО «Собинбанк»	ЗАО «Райффайзенбанк Австрия»
Повысить квалификацию персонала риэлторской компании	17	3	12	14	13	18
Сократить стоимость услуг	7	17	14	9	23	9
Ускорить процесс поиска квартир	7	10	7	7	23	4
С риэлторами не общались	9	10	2	0	0	9
Следить за честностью и добросовестностью риэлторов, не давать ложной информации	6	7	7	9	3	9
Никаких изменений – все устраивает	63	59	67	68	55	58
Всего ответивших	54	29	43	44	40	45

**Оценка работы оценочной компании**

Большинство респондентов (69,6%) остались удовлетворенными качеством предоставления услуг оценщиков, сопровождающих получение ипотечного кредита. Среди изменений в работе оценочных компаний, предложенных респондентами, можно выделить сокращение стоимости услуг (4,2% опрошенных) и сроков выполнения оценки (2,0%). Следует отметить, что 2,4% респондентов высказали свое недовольство результатом оценки, т.е. сочли рыночную стоимость квартиры завышенной или заниженной.

В наибольшей степени стоимостью услуг оценочной компании остались недовольны заемщики ЗАО «Собинбанк» – 21% от числа всех опрошенных, взявших кредит в этом банке.

Наибольший процент респондентов, получивших удовлетворение от работы оценочной компании, – среди клиентов ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» (94% оформивших ипотечный кредит в данном банке), наименьший соответственно – среди клиентов ЗАО «Собинбанк» (71% опрошенных из числа клиентов данного банка)

Таблица 15

**ОЖИДАНИЯ РЕСПОНДЕНТОВ ПО ИЗМЕНЕНИЯМ В РАБОТЕ ОЦЕНОЧНОЙ КОМПАНИИ (В ЗАВИСИМОСТИ ОТ БАНКА-КРЕДИТОРА)**

Варианты ответов	Банки (в% от отвечающих)					
	ВТБ	ГИБ	ЗАО «КБ Дельта Кредит»	ОАО «Сбербанк России»	ЗАО «Собинбанк»	ЗАО «Райффайзенбанк Австрия»
Сократить стоимость услуг	5	6	7	4	21	1
Недовольство результатом оценки	3	14	2	4	0	0
Сократить сроки выполнения оценки	3	3	1	0	0	5
Никаких изменений – все устраивает	87	78	87	81	71	94
Всего ответивших	75	36	90	26	14	80

**Оценка работы страховой компании**

Согласно проведенному опросу большинство респондентов (64,1%) полностью устроило качество работы страховых компаний, сопровождающих получение ипотечного кредита. Основное изменение, которое опрошенные хотели бы внести в деятельность страховых компаний, – сокращение стоимости их услуг (12,5%).

Наибольший процент респондентов, удовлетворенных работой страховой компании, сопровождающей получение кредита, оказался среди клиентов ОАО «Сбербанк России» (97% оформляющих ипотечный кредит в данном банке), наименьший – среди клиентов Городского Ипотечного Банка (72% опрошенных клиентов данного банка).

В табл. 16 представлена информация о том, какие изменения желали внести в работу страховых компаний респонденты, оформлявшие кредит в различных банках.

Таблица 16

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТОВ НА ВОПРОС «ИСХОДЯ ИЗ СВОЕГО ОПЫТА, КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ВЫ ВНЕСЛИ БЫ В РАБОТУ КОМПАНИИ, СОПРОВОЖДАЮЩЕЙ ПОЛУЧЕНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА?»**

Варианты ответов	Банки (в% от отвечающих)					
	ВТБ	ГИБ	ЗАО «КБ Дельта Кредит»	ОАО «Сбербанк России»	ЗАО «Собинбанк»	ЗАО «Райффайзенбанк Австрия»
Сократить стоимость услуг	18	16	16	3	6	9
Сократить сроки оформления страховки	3	9	2	0	0	8
Иметь возможность самому выбирать страховую компанию	4	3	3	0	3	7
Никаких изменений – все устраивает	75	72	80	97	91	78
Всего ответивших	73	32	88	32	34	77

**Удовлетворенность респондентов ипотечным кредитованием**

Крайне интересным показателем является общая оценка респондентами целесообразности обращения к услуге ипотечного кредитования.

Распределение ответов на вопрос

«Правильно ли Вы поступили, решив приобрести квартиру с помощью ипотеки?»

- Скорее нет, чем да – 2,4%.
- Скорее да, чем нет – 9,0%.
- Да – 85,0%.
- Нет – 0,4%.
- Затрудняюсь ответить – 3,2%.

Распределение ответов на вопрос

«Посоветовали бы Вы своим родственникам, друзьям, знакомым взять ипотечный кредит?»

- Да – 85,9%.
- Нет – 3,9%.
- Затрудняюсь ответить – 10,2%.

Подавляющее большинство опрошенных (94%) не жалеют о сделанном выборе в пользу ипотечного кредита. 85,9% респондентов посоветовали бы знакомым обратиться к услуге ипотечного кредитования.

Процесс ипотечного кредитования не ограничивается рамками отношений между кредитором и заемщиком, поэтому одновременно с развитием рынка жилищного ипотечного кредитования должна развиваться и совершенствоваться адекватная по своей эффективности инфраструктура. Это значит, что все без исключения участники ипотечного рынка: банки, оценщики, риэлторы, страховщики и т.п. должны адаптировать свой бизнес к требованиям, которые выдвигает перед ними подобный способ приобретения гражданами жилья.

Эффективная инфраструктура, снижая стоимость ипотечных кредитов для конечных потребителей, позволяет увеличить спрос на ипотеку. Таким образом, жилищная ипотека сможет стать в определенном смысле массовой лишь в том случае, если вся ее инфраструктура будет

работать по законам конвейерного производства, подразумевающим низкий уровень себестоимости при высокой производительности на всех участках.

**Литература**

1. Ж. «Недвижимость и цены» за 2005-2006 г. г. Москва.
2. Аверченко В., Вессели Р., Наумов Г., Файкс Э., Эртл И. «Принципы жилищного кредитования» г. Москва, 2006 г.
3. Каменецкий М.И., Донцова Л.В., Печатникова С.М. «Ипотечное кредитование на рынке жилья» г. Москва, 2006 г.
4. Павлова И.В. «Ипотечное жилищное кредитование» г. Москва, 2004 г.
5. Щетинин М.В. «Оценка жилья при ипотечном кредитовании» г. Москва, 2006 г.

*Родионова Надежда Владимировна*

**3.6. MARKET ANALYSIS OF HOUSING**

N.V. Rodionova, Candidate of Science (Economic)

*Russian State Social University*

The evolution of the market of housing is the key factor of prosperity of the country. Raise welfare of its citizens and growth of quality of life. He conditions are improved and develops, vary, legislative baseline, needs vary, demand on habitation and its quality grows. The housing problem was and remains actual and inconclusive in Russia. Methods of its solution – social policy of the state, which purpose to show path of relative price reduction of housing construction at saving necessary comfort, and the most important – to make habitation accessible.

In the article the market analysis of housing on separate branches of subway of Moscow is resulted. Price differences on housing of different quality are observed. The article will be interesting to all specialists working in the market of housing and readers wishing to expand the horizons it problem.