

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт электронного обучения
Специальность 080507 Менеджмент организации
Кафедра менеджмента

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

Тема работы
Анализ доступности жилья для населения Томской области

УДК 332.8:351.778.56(571.16)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
з-3302	Шакирова Алена Сергеевна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Юдахина Ольга Борисовна	К.Э.Н.		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Феденкова Анна Сергеевна			

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Громова Татьяна Викторовна			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Менеджмента	Чистякова Наталья Олеговна	К.Э.Н., доцент		

Томск – 2016 г.

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт ИнЭО
Направление подготовки (специальность) Менеджмент организации
Кафедра Менеджмента

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой
Чистякова Н.О.

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Дипломной работы

Студенту:

Группа

3-3302

ФИО

Шакирова Алена Сергеевна

Тема работы:

Анализ доступности жилья для населения Томской области	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	3672/с от 18.05.2016

Срок сдачи студентом выполненной работы:	28.05.2016
--	------------

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i>	Исходные данные к работе Объектом исследования является рынок жилой недвижимости Томской области. Исходными данными к дипломной работе послужили: статистические сборники Федеральной службы государственной статистики (Росстат), электронная база данных риэлтерских агентств «Орис» г. Томска и Томской области, учебники, учебные пособия, научные статьи, интернет-ресурсы.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов <i>(аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов 1. Изучение особенностей рынка жилой недвижимости Томской области; 2. Классификация жилой недвижимости по различным признакам; 3. Рассмотрение понятий жилой недвижимости и доступности жилья; 4. Анализ рынка жилой недвижимости

	Томской области; 5. Оценка концентрации рынка жилья Томской области; 6. Оценка доступности жилья для населения Томской области.			
Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)	Перечень графического материала 1. Структура сделок на вторичном рынке жилой недвижимости по материалу стен, по районам города, по категориям квартир Томской области; 2. Динамика средней стоимости жилья по категориям квартир Томской области; 3. Динамика показателей средней стоимости 1 м ² жилой недвижимости общей площади на вторичном и первичном рынке Томской области; 4. Динамика вводимого жилья на территории Томской области; 5. Динамика построенных квартир по категориям квартир Томской области; 6. Динамика незавершенного жилищного строительства в Томской области; 7. Средняя стоимость 1м2 на первичном рынке жилья по отдельным регионам Сибирского федерального округа; 8. Сегментация первичного рынка жилья по предложению в г. Томске; 9. Динамика индекса доступности жилья на первичном и вторичном рынке жилья.			
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)				
Раздел	Консультант			
Раздел «Социальная ответственность»	Старший преподаватель каф. МЕН Феденкова А.С.			
Нормоконтроль	Старший преподаватель каф. МЕН Громова Т.В.			
Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику				
Задание выдал руководитель:				
Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Юдахина О. Б.	к.э.н.		
Задание принял к исполнению студент:				
Группа	ФИО	Подпись	Дата	
3-3302	Шакирова А. С.			

Оглавление

Реферат	5
Введение.....	6
1 Теоретические основы формирования рынка жилой недвижимости	7
1.1 Рынок жилой недвижимости: основные понятия, законодательная база	7
1.2 Субъекты рынка жилой недвижимости	15
1.3 Доступность жилья и определяющие ее факторы	21
2 Анализ рынка жилой недвижимости Томской области	31
2.1 Анализ вторичного рынка жилья Томской области	31
2.2 Анализ первичного рынка жилья Томской области.....	39
2.3 Оценка концентрации первичного рынка жилья Томской области	47
3 Оценка доступности жилья для населения Томской области	58
3.1 Оценка доступности жилья с применением индексов ООН-ХАБИТАТ на основе данных о доходах и расходах семьи	58
3.2 Оценка доступности жилья посредством индексов ООН-ХАБИТАТ на основе статистических данных	63
3.3 Оценка доступности ипотечного жилищного кредитования	67
Социальная ответственность.....	72
Заключение	83
Список используемых источников.....	91
Приложение А.1_Список продаж жилья Томской области	95

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 103 страницы, 18 рисунков, 16 таблиц, 30 использованных источников, 4 приложений.

Ключевые слова: анализ первичного рынка жилья, анализ вторичного рынка жилья, рынок жилой недвижимости Томской области, доступность жилья для населения Томской области, анализ ипотечного кредитования.

Объектом исследования является рынок жилой недвижимости Томской области.

Цель работы – является анализ доступности жилья для населения Томской области.

В процессе исследования проводился анализ первичного и вторичного рынка жилой недвижимости Томской области, выявление концентрации и сегментации рынка жилья, оценка доступности жилья на основании доходов и расходов домохозяйств, оценка ипотечного жилищного кредитования.

В результате исследования были установлены выводы о состоянии первичного и вторичного рынка жилой недвижимости Томской области и показатели доступности жилья для населения Томской области.

Результаты дипломной работы могут быть использованы в деятельности Департамента архитектуры и строительства Томской области, например, при разработке жилищной и строительной концепций развития области, а также другими местными органами власти при оценке качества жизни населения и разработке социально-экономических программ развития региона.

Введение

Актуальность темы дипломной работы обусловлена тем, что одной из основных социальных задач государства является обеспечение населения комфортным и доступным жильем. Для ясного понимания возникающих проблем в ходе реализации этой задачи необходимо в каждом регионе РФ проводить мониторинг доступности жилья для населения.

Объект исследования является рынок жилой недвижимости Томской области.

Предметом исследования является доступность жилья для населения Томской области.

Целью выпускной квалификационной работы является оценка доступности жилья для населения Томской области. На основании поставленной цели реализуются следующие задачи:

- изучение особенностей рынка жилой недвижимости Томской области;
- классификация жилой недвижимости по различным признакам;
- рассмотрение понятий жилой недвижимости и доступности жилья;
- анализ рынка жилой недвижимости Томской области;
- оценка концентрации рынка жилья Томской области;
- оценка доступности жилья Томской области.

Методами исследования являются: метод группировок, метод временных рядов, сравнительный анализ, табличный и индексный метод, а также коэффициент доступности жилья в ряде модификаций.

Информационными источниками в данной работе служат статистические сборники Федеральной службы государственной статистики (Росстат), электронная база данных риэлтерских агентств ОРИС г. Томска и Томской области.

1 Теоретические основы формирования рынка жилой недвижимости

1.1 Рынок жилой недвижимости: основные понятия, законодательная база

Рынок недвижимости развивается, это создает научный фундамент в этом сегменте экономических отношений, что находит выражение в актуальной терминологии.

Рынок недвижимости являет собой взаимосвязанную систему рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости [1, с. 20].

Рынок жилой недвижимости – это экономико-правовое пространство, в котором совершается взаимодействие спроса, и предложения всех имеющихся на определенный момент времени покупателей и продавцов недвижимости и где осуществляется совокупность всех текущих операций с ней [2, с. 11].

Посредством механизмов работы рынка и государственного регулирования рынок недвижимости обеспечивает:

- возведение новых объектов недвижимого имущества;
- присвоение прав собственности на недвижимость;
- распределение пространства между конкурирующими вариантами землепользования;
- установление равновесных цен на объекты недвижимого имущества;
- управление (эксплуатацию) объектом недвижимости;
- вложение средств в недвижимость.

Рынок недвижимости обладает определенными свойствами:

1. Обладает региональной спецификой. В зависимости от региона, сильно могут отличаться друг от друга уровень риска, уровень цен, эффективности инвестиций в недвижимость и т.д.

2. Имеет циклический характер. Циклы в формировании рынка недвижимости не совпадают во временных промежутках с циклами в других отраслях экономики. Падение темпов развития рынков недвижимости предшествует спаду экономики в целом и, соответственно, рост на рынке недвижимости начинается раньше, чем в экономике.

3. Обладает низкой ликвидностью. Период реализации товара на рынке жилья продолжителен. Время между появлением предложения о продаже объекта недвижимости и его реализацией называется экспозицией товара на рынке.

Различная продолжительность нахождения товара на рынке обуславливает его ликвидность. Скорая трансформация товара из натуральной формы в денежную форму указывает на его высокую ликвидность. Продолжительный срок перехода товара в денежную форму для его продавца определяет низкую ликвидность. Ликвидность объектов недвижимости ниже ликвидности других товаров.

Товары высокой ликвидности имеют свойство быстро трансформироваться из натурально-вещественной формы в денежную форму и наоборот. Объекты жилой недвижимости в среднем выставляются около 1 – 1,5 месяцев, сроки экспонирования объектов коммерческой недвижимости нередко доходят до 6 месяцев и более полугода. Этот показатель говорит о низкой ликвидности объектов коммерческой недвижимости.

4. Имеет высокий уровень расходов по обслуживанию сделки. Низкая ликвидность объектов недвижимости вызывает высокий уровень издержек у обеих сторон сделки. Данные издержки обусловлены сложными условиями сделок по недвижимости. К примеру, перед осуществлением рыночной трансакции, необходимо выбрать с кем и на каких условиях выгоднее заключить сделку, организовать переговорный процесс, подготовить

документы, собрать информацию и т.д. Расходы, которые несет покупатель и продавец недвижимости при заключении сделки, называются трансакционными издержками.

5. Имеет ограниченный объем спроса и предложения на объекты недвижимости. В результате высокой стоимости объектов недвижимости емкость рынка не может быть очень высокой.

6. Предполагает определенную специфику получения информации. В то время как иные рынки, находясь под пристальным вниманием большого количества участников, аналитиков и исследователей, используют для работы с информацией развитые системы сбора, обработки и распространения, то в силу частного характера сделок на рынке недвижимости информация характеризуется труднодоступностью, неполнотой и нередко недостоверностью.

Спецификой рынка недвижимости является то, что рядовой покупатель, как правило, не владеет ни опытом приобретения или инвестирования в объекты недвижимости, ни информацией о реальных ценах сделок [3, с. 151-152].

Рассмотрим главные критерии жилой недвижимости. Существует классификация на основе этажности зданий.

- Малоэтажные дома (до трех этажей).
- Многоэтажные дома (от четырех до девяти этажей).
- Дома повышенной этажности (от десяти до двадцати этажей)
- Высотные дома (свыше двадцати этажей).

Используется так же и классификация объектов жилой недвижимости, где критерием является применяемый материал наружных стен здания.

- Дом с кирпичными стенами.
- Панельный дом.
- Монолитный дом.
- Деревянный дом.

- Дом смешенного типа.

Относительно условий крупных городов выделяют такие объекты жилой недвижимости как:

1. Элитное жилье. Оно должно отвечать определенным требованиям:

- быть размещено в престижных районах города;
- иметь стены из кирпича;
- совокупная площадь квартиры должна быть не менее 200 кв. м;
- должны быть в наличии изолированные комнаты, по планировке приближенные к квадрату, а так же большая кухня;
- охраняемый подъезд, подземный гараж и т.п.

2. Малоэтажные дома коттеджного типа, входящие в состав элитных домов, характеризуются следующими потребительскими требованиями:

- расположение на расстоянии 1 часа езды от города;
- стены из кирпича;
- двух и более уровневая застройка;
- обязательное присутствие объектов бытового и инженерного обслуживания.

3. Жилье повышенной комфортности. Спрос на жилье подобного типа подразумевает наличие определенных параметров:

- размещение такого жилья в различном (не только престижном) районе города;
- наличие гостиной комнаты площадью не менее 20 кв. м;
- разнообразие в конструктивно-технологических параметрах.

Малоэтажные дома, расположенные в пригородной зоне, должны обладать такими характеристиками как:

- долговечность, высокая прочность и низкая теплопроводность стен;

- наличие развитых инженерных сетей.
- 4. Типовое жилье. Должно обладать следующими параметрами:
 - быть размещено в любом районе города;
 - выполнено в соответствии с архитектурно-планировочными параметрами современных строительных норм и правил;
 - принадлежать к домам второго поколения индустриального домостроения и современным по конструктивно-технологическим параметрам.

Для малоэтажной застройки в пригороде важны не только технические характеристики, но и наличие основных объектов социально-бытового назначения.

5. Жилье низких потребительских качеств. Требования к подобному рода жилью, ввиду условий потребительского спроса и фактора низкой платежеспособности, весьма скромны:

- размещение в любом, в том числе и непрестижном районе города;
- отдаленность от основных транспортных сетей;
- принадлежность к таким конструктивно-технологическим типам, как здания «старого» фонда, которые не подвергались капитальным и ремонтно-строительным работам, а так же дома первого поколения индустриального домостроения;
- возможность размещения на первых этажах здания помещения другого типа;
- сниженные архитектурно-планировочные характеристики и т.д.

В представленной выше классификации учитываются предпочтения различных целевых групп потребителей жилья и уровень их платежеспособности [1, с. 11-12].

По способу совершения сделок рынок недвижимости обычно делят на первичный и вторичный рынок.

Первичное жилье рынок новостроек – это квартиры, на которых еще не существует право собственности. Фактически первичный рынок жилья – это продажа квартир, которые существуют только в проекте на бумаге, даже если возведение дома уже началось. Продажа первичных квартир в строящихся домах регламентируется 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве». Согласно этому закону застройщик обязуется построить многоквартирный дом и после ввода в эксплуатацию передать дольщику (покупателю новостройки) определенный договором долевого участия объект долевого строительства. Как только дом вводится в эксплуатацию и происходит подписание акта приема-передачи объекта долевого строительства, покупатель квартиры (дольщик) обязан зарегистрировать свое возникшее право собственности на жилье в новом доме. Квартира меняет свой юридический статус на «вторичный» с момента получения свидетельства о государственной регистрации права собственности. Случается, что застройщик при строительстве дома намеренно не продает или не успевает продать часть квартир. В такой ситуации, после ввода дома в эксплуатацию застройщику надлежит оформить право собственности на эти квартиры на себя и получить свидетельства, а в будущем реализовывать такие квартиры, как вторичное жилье.

Вторичное жилье рынок готового жилья – это совокупность квартир, находящихся в собственности. Собственность может быть как частная, подтвержденная свидетельством о государственной регистрации права, так и государственная (муниципальная). В муниципальных квартирах (их еще часто называют неприватизированными) люди проживают по договорам социального найма. И хотя на неприватизированную квартиру у проживающих в ней людей свидетельства о государственной регистрации права собственности нет – такие квартиры относятся также к вторичному рынку жилья.

Рассмотрим основные критерии выбора большинства покупателей, и посмотрим, насколько каждому из них отвечает первичное и вторичное жилье:

1. Стоимость жилья. При прочих равных условиях цена квадратного метра в строящемся доме тем дешевле, чем раньше этап строительства дома. Первичное жилье всегда дешевле вторичного жилья той же категории, расположенной в тех же районах города.

2. Скорость. Обычно, до получения квартиры с момента заключения договора может пройти срок от трех месяцев – в случае, когда жилье приобретается непосредственно перед вводом дома в эксплуатацию. И срок до полутора лет, если покупать квартиру на стадии котлована. Ключи от вторичного жилья покупатель получает сразу после сделки.

3. Расходы на отделку. Подавляющее большинство квартир на первичном рынке сдаются покупателю «в бетоне» (в черновой отделке). Расходы на отделку такой квартиры, несомненно, выше, чем во вторичное жилье, даже если требуется капитальный ремонт. Однако, совокупные затраты при покупке квартиры при прочих равных условиях, в новостройках ниже.

4. Разнообразие выбора. Самое интересное, доступное и ликвидное жилье в новостройках распродается на ранних стадиях стройки. А значит, к завершению строительства обычно остаются квартиры с большей площадью, высокой стоимостью, или с какими-либо недостатками (к примеру, теневая сторона дома). На вторичном рынке вариантов выбора, как правило, всегда больше.

5. Риски. Риски при приобретении квартиры на рынке вторичного жилья лежат в зоне возможности расторжения договора купли-продажи в суде (тогда обе стороны обязаны вернуть друг другу все, что получили по договору) или возникновения права пользования квартирой третьими лицами после продажи. Предусмотреть и упредить подобные риски возможно при детальном анализе истории квартиры. Риски, связанные с покупкой жилья на

первичном рынке, лежат в поле деятельности застройщика. Предугадать его банкротство или задержку сроков окончания сдачи жилья и передачи квартир покупателям не может никто. И хотя на данный момент 214-ФЗ предполагает штрафы за откладывание сроков сдачи дома, а застройщики будут обязаны быть застрахованными от банкротства (соответствующий законопроект проходит второе чтение в Государственной Думе), все это пока не дает почти никакой защиты покупателям при выборе первичного жилья.

6. Регистрация. Оформить прописку можно только обладая свидетельством о государственной регистрации права собственности (или имея родственные связи с прописанными гражданами в муниципальной квартире). Оформить регистрацию в новостройке невозможно.

7. Доходность. Цена на квадратный метр первичного жилья увеличивается по мере приближения сдачи дома. При умелом вложении средств, в первичное жилье можно получить до 30% годовых. Высокие риски, связанные с инвестированием на начальных этапах строительства, компенсируют высокую доходность. Вторичное жилье если и прибавляет в стоимости, то в рамках общей конъюнктуры рынка. Но вторичное жилье также можно сдавать в аренду, в этом случае доход рассчитывается индивидуально.

8. Процент по ипотечному кредиту. Объекты первичного жилья кредитуют не все банковские учреждения. Нередко объект строительства проходит аккредитацию в нескольких банках, что не всегда удобно для потребителя. Процент по ипотеке на первичные квартиры в среднем на 2% выше, чем на вторичное жилье.

9. Эффект «новой квартиры». Быть первым владельцем, быть уверенным в стопроцентной юридической чистоте квартиры, сделать интерьер «с нуля» – все это возможно только в квартире, приобретенной на первичном рынке, хотя изредка случается и на вторичном рынке. Несомненным преимуществом нового дома являются новые коммуникации и инженерные системы, в отличие от старых домов, где с ними могут быть

проблемы. Немалое значение имеет и окружение. Шанс поселиться рядом с соседом-алкоголиком или наркоманом в первичном жилье ниже, чем в «старом фонде» [4].

1.2 Субъекты рынка жилой недвижимости

На рынке жилой недвижимости сложились и активно функционируют различные рыночные структуры, которые способствуют эффективности его деятельности. Взаимосвязи и взаимоотношения между субъектами данного рынка образуют комплексную функциональную структуру, целью которой является насыщением потребительского спроса объектами недвижимости.



Рисунок 1 – Субъектная структура рынка жилой недвижимости

Департамент архитектуры и градостроительства администрации Города Томска – это отраслевой орган администрации города Томска, который осуществляет функции управления по вопросам местного значения в сфере градостроительства, архитектуры и землепользования на территории муниципального образования «Город Томск». Департамент учрежден в соответствии с решением Думы города Томска 24.05.2005 № 916 «Об утверждении структуры администрации города Томска» и с решением Думы

города Томска от 28.04.2009 № 1183 «Об изменении структуры администрации города Томска и внесении изменений в решение Думы города Томска от 24.05.2005 № 916 (ред. от 11.11.2008)». Адрес организации: 634050, г. Томск, проспект Ленина, 73 [12].

Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) – это федеральный орган исполнительной власти, который осуществляет функции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Так же по оказанию государственных услуг в сфере ведения государственного кадастра недвижимости, проведению государственного кадастрового учета недвижимого имущества, землеустройства, государственного мониторинга земель, навигационного обеспечения транспортного комплекса. В том числе и функции по государственной кадастровой оценке, федеральному государственному надзору в области геодезии и картографии, государственному земельному надзору, надзору за деятельностью саморегулируемых организаций оценщиков, контролю деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих. Адрес организации: 634003, г. Томск, ул. Пушкина, 34/1 [13].

Центры технической инвентаризации. ОГУП "Томский областной центр технической инвентаризации". С 1927 года предприятие выполняет работы по технической инвентаризации и паспортизации недвижимости в различных организационно-правовых формах, существовавших в советский период.

Областное государственное унитарное предприятие «Томский областной центр технической инвентаризации» переименовано из Государственного предприятия «Инвентаризация», созданного в соответствии с распоряжением Комитета по управлению государственным имуществом Администрации Томской области от 12.04.1993 г. № 69, зарегистрированного Постановлением Главы Администрации г. Томска от 30.04.1993 г. № 2295-р, является коммерческой организацией без

ограничения срока деятельности. Адрес организации: 634050, г. Томск, ул. Алексея Беленца, 11/1 [14].

Застройщик или девелопер – это профессиональный предприниматель, который является основной фигурой в развитии рынка недвижимости. В условиях современной рыночной экономики определение «застройщик» приравнивается к «девелоперу». В традиционном представлении – это предприниматель, строящий на земле.

Будучи субъектом первичного рынка недвижимости, он выполняет различные организационные и экономические функции, такие как:

- подбор наиболее экономически эффективного проекта;
- постройка или преобразование объекта недвижимости (застройка неосвоенного участка земли, реконструкция здания и др.);
- оформление всей обязательной и регламентированной законодательством документации и получение разрешения на реализацию проекта;
- привлечение инвесторов;
- определение условий получения инвестиций и займов;
- создание схемы оборота средств и форм их возврата;
- подбор и найма подрядчиков;
- контроль над выполнением работ.

Весь процесс по развитию проекта недвижимости застройщиком можно разбить на три этапа:

1. Первый этап. Выявление коммерческой целесообразности и возможности реализации проекта.

На этом этапе принимаются решения о целесообразности реализации проекта и формировании заявок в надлежащие органы для получения всех необходимых разрешений. Относительно строительства объекта жилой недвижимости на территории муниципального образования это значит:

- предварительная оценка количественного изменения населения и его семейной структуры;
- оценку состояния платежеспособного спроса на жилье в различных социально-демографических группах населения;
- определение экономических параметров градостроительной обстановки (выбор выгодных мест застройки, оценка состояния территории застройки и т.д.).

2. Второй этап. Расчет наилучших условий осуществления проекта и разработка детализированного плана его реализации.

На этом этапе застройщик определяет границы конкретных земельных участков, необходимых для реализации проекта, и конкретное состояние их инфраструктурной обеспеченности.

Исходя из анализа экономических тенденций рынка первичного жилья, выполняются те или иные проектные работы и расчет стоимости реализации проекта. Намечаются вероятные источники финансирования (вложение собственных средств или заемных, государственное субсидирование, ипотечное кредитование и т.д.). Вывод о том, насколько реальна в существующей действительности возможность привлечения необходимых средств, для реализации проекта, в том числе, и вывод об инвестиционной привлекательности проекта для заинтересованных лиц, позволяет девелоперу начать процесс получения всех необходимых по законодательству разрешений. Проведения переговоров с собственниками земельных участков и проведения маркетинговой кампании, в случае расчета на широкое привлечение средств, граждан.

В конце данного этапа работы девелопер уже может получить права на застройку, требуемую проектно-сметную документацию, полный набор разрешений и согласований, комплект договоров на получение привлекаемых финансовых ресурсов и приступить к подготовке реализации проекта на практике.

3. Третий этап. Воплощение проекта в жизнь.

На этом этапе к работе приглашаются строительные компании, налаживается финансовое обеспечение реализуемых работ, происходит процесс приемки готового объекта недвижимости и его продажа. Из совокупной выручки, полученной в результате реализации проекта, девелопер производит расчет с кредиторами и инвесторами, которые участвовали в проекте.

Следовательно, застройщик является центральной и системообразующей фигурой процесса развития первичного рынка недвижимости, так как несет ответственность за:

- за добросовестное управление денежными средствами – перед инвесторами;
- за своевременное выполнение обязательств по заемным средствам – перед кредиторами;
- за выполнение нормативных требований проекта – перед уполномоченными государственными и региональными органами;
- за финансовое обеспечение проводимых работ – перед подрядчиками;
- за качество готового жилья – перед покупателями.

Покупатель является главным субъектом рынка недвижимости. Он может быть физическим или юридическим лицом. Как раз для покупателя и функционирует вся структура рынка недвижимости.

Риелторские компании (агентства по продаже недвижимости) на профессиональном уровне проводят операции со всеми видами объектов недвижимости:

- сделки купли-продажи, дарение и обмен недвижимости (так же посреднических сделок);
- аренда площадей, которые находятся в собственности юридических и физических лиц (так же посредническая);

- организация процесса расселения коммунального жилья, отселение жителей из домов, которые подлежат реконструкции;
- продажа объектов недвижимости с аукционов и на конкурсной основе.

Поле деятельности риелторских компаний становится шире: происходит укрепление взаимоотношений между риелторами и девелоперами, кредитными учреждениями, инвесторами. С развитием ипотеки, как ключевой составляющей актуальной государственной политики в сфере недвижимости, создаются условия для активной деятельности риелторских сетей.

Продавец – собственник недвижимости, фонд имущества. Так же орган, уполномоченный местной властью; конкурсный управляющий; строительная организация, действующая или самостоятельно, или через посредников.

Банки выступают пассивными участниками рынка недвижимости в России. Главным направлением деятельности банков на рынке недвижимости является инвестиционные операции, связанные с девелоперскими проектами, ипотечное кредитование, покупка недвижимости. Самой консервативной структурой на рынке недвижимости являются кредитные учреждения. Они осуществляют такие процессы как: выдача займов под залог недвижимости; инвестирование в различные проекты по преобразованию объектов недвижимости; формирование своих риелторских структур.

Оценщики. Общественные организации оценщиков это профессиональные организации, которые включают в себя специалистов в сфере оценки недвижимости, бизнеса, интеллектуальной собственности.

Основной задачей их деятельности является поддержка членов своей организации по вопросам оценки, методического и информационного плана, по вопросам повышения квалификации.

Как общественная организация оценщики выполняют такие функции как:

- защита интересов оценщиков;
- содействие в повышении квалификации оценщиков;
- разработка собственных стандартов оценки;
- разработка и поддержка собственных систем контроля качества в осуществлении оценочной деятельности.

Оценщик становится очень важной фигурой на рынке недвижимости, так как практически ни одна сделка не может состояться без предварительной оценки стоимости объекта недвижимости. В Томской области есть организации оценщиков, наиболее крупные из них являются:

- Томская независимая оценочная компания, адрес: г. Томск, ул. Обруб 10/а, 2 этаж;
- «Токко» бюро недвижимости и оценки, адрес: г. Томск, ул. Набережная реки Ушайки 10, 3 этаж;

Страховщики – организации, которые занимаются страхованием объектов, сделок, профессиональной ответственности.

Юристы – организации, которые осуществляют юридическое сопровождение операций на рынке недвижимости [1, с. 21-25].

1.3 Доступность жилья и определяющие ее факторы

На сегодняшний день, основная задача государства в сфере реформирования жилищной политики – это повышение доступности жилья для граждан. Чтобы решить данную задачу нужно выяснить, что и как влияет на доступность жилья.

В первую очередь обозначим термин «доступность жилья». В источниках встречаются самые разные трактовки данного термина.

«Доступность жилья» – это такое состояние рынка жилья, которое дает возможность населению при данном уровне доходов и нынешнем уровне цен на жилье приобрести его в собственность, используя рыночные механизмы.

В современных источниках выделяют различные ключевые факторы, влияющие на доступность жилья. Рассмотрим точки зрения некоторых специалистов.

Например, доступность жилья для граждан определяется многими параметрами. Рыночными ценами, высокой монополизацией рынка, чисто инвестиционной привлекательностью отдельных сегментов жилищного рынка. И, не в последнюю очередь, доступностью ипотечного кредитования [5].

В разных источниках говорится о существующей недоступности получения ипотечного кредита, которая вызвана низким уровнем дохода населения, и низким объеме жилищного строительства, что в совокупности препятствует удовлетворению потенциального спроса на жилье. Исходя из этого, становится ясно, что даже если ипотечный кредит станет доступен всем слоям населения, вопрос с доступным жильем это не решит, хотя бы потому, что приобретать с помощью ипотечного кредита будет попросту нечего. Отсюда следует, что на доступность жилья влияют два основных фактора – доступность ипотечного кредита и наличие предложения на рынке [6].

Тем не менее, степень важности того или иного фактора проявляется сквозь призму и на фоне проводимой государством и муниципальными образованияами жилищной политики, что увеличивает значение одних факторов и уменьшает влияние других.

Основываясь на анализе указанных выше факторов, которые влияют на доступность жилья, обозначим ключевые факторы:

- стоимость жилья;
- уровень дохода домашнего хозяйства;

- степень развития рыночных механизмов приобретения жилья, в основном, системы ипотечного жилищного кредитования;
- предложение на рынке жилой недвижимости.

Необходимо рассмотреть обозначенные выше факторы, проанализировать их влияние на доступность жилья и взаимосвязь между собой.

Стоимость жилья является одним из основных факторов, влияющих на доступность жилья. Предположительно, чем ниже будет стоимость жилья, тем, соответственно, более вероятно, что гражданин приобретет жилье за собственные средства или взяв ипотеку.

Цены на квартиры вторичного рынка зависят, в основном, от: месторасположения, количества комнат; площади, типа дома, этажа, наличия балкона и др [7].

На стоимость квартир первичного рынка кроме факторов, присущих вторичному рынку, влияет также себестоимость строительства. Главными слагаемыми себестоимости можно назвать: стоимость строительных и отделочных материалов, стоимость подключения к инженерной инфраструктуре и стоимость приобретения (аренды) земельных участков.

Значит, можно увеличить доступность жилья, снижая себестоимость строительства. К сожалению, это становится возможным только при условии не монополизированного рынка.

Следующим немаловажным фактором, оказывающим влияние на доступность жилья, являются доходы населения. Поскольку, чем выше уровень доходов, тем гипотетически больше возможностей приобрести квартиру и, следовательно, тем выше доступность жилья.

Доходы населения напрямую зависят от общего уровня жизни в стране, политики государства в сфере налогов, бюджетной и финансовой сферах, уровня развития рыночных отношений и др.

Отметим, что высокодоходные домохозяйства в состоянии не только быстрее аккумулировать средства для приобретения жилья, но и проще получить ипотеку на эти цели. Поскольку основной критерий, определяющий уровень развития системы ипотечного жилищного кредитования в стране, это возможность получения ипотечного кредита населением. Эта возможность определяется уровнем дохода заемщика.

На основании изложенного, ясно прослеживается взаимосвязь между доходом населения и развитием рынка ипотечного кредитования.

В то же время, на развитость рынка ипотечного кредитования влияет экономическая, правовая, политическая обстановка в стране, которая выражается в величине процентной ставки за кредиты, размере первоначального взноса, наличии или отсутствии поручителей, требовании к заемщикам.

Эксперты в сфере ипотечного кредитования выделяют одной из основных причин, ограничивающих возможности получения ипотечного кредита, кроме невысоких доходов домашних хозяйств, быстрый рост цен на жилье. Нередко, уже собирая документы для оформления ипотечного кредита, заемщик обнаруживает, что выбранное жилье серьезно выросло в цене. Так развитие системы ипотечного жилищного кредитования в своем воздействии на доступность жилья тесно связано и с уровнем доходов граждан, и с уровнем цен на жилье [8].

Отметим, что все обозначенные факторы главным образом влияют на спрос на жилье. Основываясь на этом, обозначают еще один фактор, влияющий на доступность жилья – объем предложения на рынке жилой недвижимости. Поскольку рынок строительного жилья в российских городах значительно монополизирован, при повышении уровня доходов населения растет и платежеспособный спрос на жильё, а вместе с ним можно наблюдать и увеличение стоимости жилья. Такое положение дел, очевидно, негативно отражается на доступности жилья.

Для решения задачи повышения доступности жилья необходимо повышенное внимание к проблеме увеличения объёмов жилищного строительства. Оно должно обеспечивать соответствующее предложение жилья, вслед за повышением объема платежеспособного спроса, в силу подъема реального дохода граждан, развития ипотечного кредитования и снижения стоимости 1 кв. м. Только релевантное предложение жилья позволит притормозить рост цен, сделать «квадратные метры» более доступными [9, с. 9].

Конечно, можно подвергнуть анализу воздействие этих факторов на доступность жилья отдельно друг от друга. Может показаться, что чем ниже цена на жилье, выше доходы населения, больше развит рынок ипотечного жилищного кредитования, и больше объем предложения на рынке недвижимости, тем, следовательно, выше доступность жилья.

Однако, только комплексное рассмотрение указанных факторов, в виду их тесной взаимосвязи и взаимозависимости, может помочь отразить картину в целом. Если представить, что в один из периодов времени будет наблюдаться рост доходов населения, то можно предположить, что в это время увеличится и доступность жилья. Но если предложение останется на прежнем уровне, то это снова приведет к увеличению стоимости жилья, (спрос превысит предложение), что, в конце концов, негативно скажется на доступности жилья.

Из всего этого следует, что только комплексное влияние на вышеперечисленные факторы будет успешным. Ведь для повышения уровня доступности недвижимости мало, только увеличить платежеспособный спрос населения на жилье, необходимо и комплексное воздействие на предложение.

В данной ситуации, основным инструментом, который влияет на доступность жилья, является политика государства. Помощь гражданам в решении жилищного вопроса становится еще актуальнее в виду мирового

финансового кризиса, во время которого и без того невысокая платежеспособность еще больше снизилась.

В Российской Федерации подобного рода задача решается в основном посредством реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Сегодня национальный проект, включает в себя федеральную целевую программу «Жилище», сроки реализации которой определены на 2011-2015 годы. В нее включены 4 подпрограммы: «Обеспечение жильем молодых семей»; «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры»; «Стимулирование программ развития жилищного строительства субъектов Российской Федерации»; «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством».

Срок действия федеральной целевой программы "Жилище" продлен до 2020 года. Правительство РФ своим постановлением от 25 августа 2015 г. № 889 утвердило новую редакцию указанной программы. Об этом сообщается на официальном сайте ведомства [10].

Выполнение этой программы подразумевает одновременное влияние и на величину спроса, и на величину предложение на рынке недвижимости, в основном, за счет создания рынка доступного жилья эконом класса, которое отвечает требованиям энергоэффективности и экологичности, комплексного решения проблемы перехода к стабильной работе и развитию жилищной сферы.

Необходимо равномерное влияние, как на предложение, так и на спрос. Государственной политике в данном вопросе необходимо играть ведущую роль.

Доступность жилья определяется факторами, влияющими на стоимость недвижимости, которые могут быть отнесены к 3 разным иерархическим уровням.

– 1 уровень (региональный). Уровень влияния факторов общего характера, который не связан с определенным объектом недвижимости и не

зависит непосредственно от него, однако, косвенно влияет на процессы, происходящие с недвижимостью на рынке, и, значит, на объект оценки.

– 2 уровень (местный). Уровень влияния факторов локального значения, как правило, относительно городского или районного масштаба. Эти факторы напрямую связаны с объектом оценки и анализом подобных объектов недвижимости и сделок по ним.

– 3 уровень (непосредственного окружения). Степень воздействия факторов, которые связаны с объектом недвижимости и в основном определяются его характеристиками.

Уровень первый – влияние глобальных факторов, результат взаимодействия четырех основных факторов.

1. Социальный фактор
2. Экономический фактор;
3. Эколого-географический фактор;
4. Политический фактор.

На этом уровне анализируются и оцениваются факторы общего характера, не связанные с определенным объектом недвижимости и не находящиеся от него в прямой зависимости, но косвенно влияющие на процессы, которые происходят с жильем на рынке, и, значит, на объект оценки.

1. Социальные факторы:
 - плотность заселения;
 - структура населения;
 - демографическая ситуация;
 - уровень семейности;
 - образовательный и культурный уровень населения, его потребности.
2. Экономические факторы:
 - уровень жизни граждан;

- спрос и предложение;
- финансирование строительства;
- налогообложение в сфере недвижимости;
- состояние и перспективы развития строительства.

3. Эколого-географические факторы:

- географическое месторасположение;
- экологическая обстановка;
- сейсмическая обстановка;
- геологическое состояние и природные ресурсы;
- технологические решения в области землепользования.

С точки зрения охраны окружающей среды, расположение объекта может располагать к ограничению его использования. Подобные ограничительные меры могут исходить из карты районирования, составленной муниципальными властями, или возможного загрязнения окружающей среды во время использования здания. Факторы сейсмоустойчивости значительно влияют на себестоимость проектов на этапе проектирования зданий и сооружений.

4. Политические факторы:

- политическая обстановка;
- законодательные акты об ипотечном жилищном кредитовании;
- законодательство в налоговой сфере;
- закон о кредитной политике.

Уровень второй – влияние локальных факторов (в масштабе города или его района). Здесь значение имеют:

1. расположение объекта;
2. физические характеристики жилья;
3. условия финансового обеспечения.

Данные факторы неразрывно связаны с объектом оценки и анализом подобных объектов недвижимости и сделок по ним.

Местоположение:

- транспортная сеть и пешеходная доступность местности;
- расположение объекта в городском или районном плане;
- присутствие вблизи объектов социально-культурного назначения;
- ближайшее окружение.

Местоположение – один из самых важных факторов. Необходимо сопоставить размер участка с размером здания и установить соответствие участка предъявляемым к нему требованиям.

Доступность общественного транспорта и парковки для автомобилей влияет на цену недвижимости в сторону увеличения.

Физические характеристики:

- функциональное использование и пригодность;
- комфортность условий;
- наличие услуг коммунальной сферы;
- физическое состояние недвижимости;
- качество строительства и эксплуатации.

Состояние недвижимости на текущий момент составляет важным фактором, который влияет на стоимость жилья, как и другие параметры, такие как наличие коммунальных услуг: газификация дома, подача воды, бесперебойность электричества.

Условия финансового обеспечения:

- условия выделения денежных средств;
- ставки процента по кредитам;
- сроки кредитования.

Уровень третий – влияние факторов, которые связаны с объектом недвижимости. Здесь учитываются факторы, обусловленные его характеристиками:

1. архитектурно-строительными;
2. финансово-эксплуатационными факторами.

Архитектурно-строительные факторы это, прежде всего, объемно-планировочные показатели и др. Жилье должно соответствовать условиям климата региона строительства, быть удобно спланировано, иметь достаточное освещение помещений из естественного источника, приятный внешний облик здания. Это критично важно при выборе помещений для офисов, выборе здания по критерию привлекательного внешнего вида объекта недвижимости [27, с. 299]

Индустриальные здания имеют другую специфику – здесь наиболее важным фактором будет наличие специальных перекрытий для размещения специализированных производственных процессов. Помимо того, абсолютно все виды недвижимости должны соответствовать требованиям сейсмоустойчивости.

Для пользователей наличие хорошей планировки и удобного размещения объектов недвижимости важны. Они позволяют влиять на эффективное использование зданий исходя из актуальных потребностей. Из этого следует, что часто перед подписанием документов необходимо составить заключение о соответствии планировки здания определенному виду деятельности.

Финансово-эксплуатационные факторы: доходы, эксплуатационные издержки, стоимость строительства.

Факторное влияние на стоимость недвижимого имущества возможно одновременно на разных уровнях. Эти факторы нужно исследовать последовательно в зависимости от степени детализации оценки и вида оцениваемой стоимости [11, с. 26].

2 Анализ рынка жилой недвижимости Томской области

2.1 Анализ вторичного рынка жилья Томской области

Анализ вторичного рынка жилой недвижимости Томской области проведен на основании данных о совершенных сделках, предоставленных общей базой данных агентств недвижимости ОРИС, за период 2012 – 2015 года. Цены, информированные в СМИ, в качестве исходных данных не использовались [15].

Список продаж жилья Томской области 2012 – 2015 года представлены в Приложение А. Рассчитанные на основе анализа исходных данных, показатели заносятся в таблицу 1. Необходимо произвести расчет основных показателей, характеризующих рынок жилой недвижимости.

1. Структура сделок на рынке жилья определяется отношением количеством сделок с жилой недвижимостью определенного типа, категории или материала стен к общему числу сделок на определенный отрезок времени в процентном соотношении:

$$\begin{aligned}d_k &= \frac{V_k}{V} \cdot 100\%, \\d_T &= \frac{V_m}{V} \cdot 100\%, \\d_B &= \frac{V_B}{V} \cdot 100\%;\end{aligned}\tag{1}$$

где d_k , d_T , d_B – доля в структуре сделок категории (двухкомнатные, трехкомнатные т.д.), типа (улучшенное жилье, стандартное и т.д.) и от вида материала стен на определенную дату;

V_k , V_T , V_B – количество сделок с квартирами категории, типа и от вида материала стен на определенную дату;

V – общее число сделок со всеми объектами на определенную дату.

2. Средняя стоимость жилой недвижимости по категориям квартир рассчитывается соотношением общему числу сделок к общей стоимости сделок по данной категории жилья:

$$C_{cpi} = \frac{C_i}{V_i}, \quad (2)$$

где C_{cpi} – средняя стоимость жилья категории i , тыс. руб.;

C_i – общая стоимость сделок соответствующей категории, тыс. руб.;

V_i – общее число сделок по данной категории жилья.

3. Среднюю стоимость 1 м² жилья по категориям, видам и типам материалов стен определяют отношением общей площади по заявленным объектам к общей сумме сделок по объектам соответствующей категории, типам, видам:

$$C_{1k,T,B} = \frac{C_{k,T,B}}{S_{k,T,B}} \quad (3)$$

где $C_{k,T,B}$ – цена 1 м² общей площади жилья по данной категории, типа, вида материалов стен, тыс. руб./ м²;

$C_{k,T,B}$ – общая сумма сделок по данной категории, типу жилья и виду материалов стен, тыс. руб.;

$S_{k,T,B}$ – общая сумма площадей объектов сделок данной категории, типа, вида материалов стен.

Анализ структуры сделок в различных группах жилья показал результаты стабилизированного спроса на однокомнатные квартиры. Процент сделок с однокомнатными квартирами в 2012 году составил – 18%, в 2014 году этот процент увеличился на 6% и составил 24% от всех сделок на вторичном рынке жилья. Анализ сделок с квартирами гостиничного типа показал что данный вид жилья также пользуется спросом у населения. Процент сделок с данным видом жилья составляет примерно 12-14% от всех сделок на рынке вторичного жилья (рисунок 2). Также стоит отметить, что зафиксирован значительный процент сделок с многокомнатными квартирами, в 2012 году он составил 12%. В последующие годы этот процент увеличивался до 22% и в 2015 году составил 18%. По трехкомнатным квартирам произошло значительное снижение доли в структуре сделок, если в 2012 году процент сделок с трехкомнатными квартирами составлял 20%, то в 2015 году этот процент снизился до 14%.

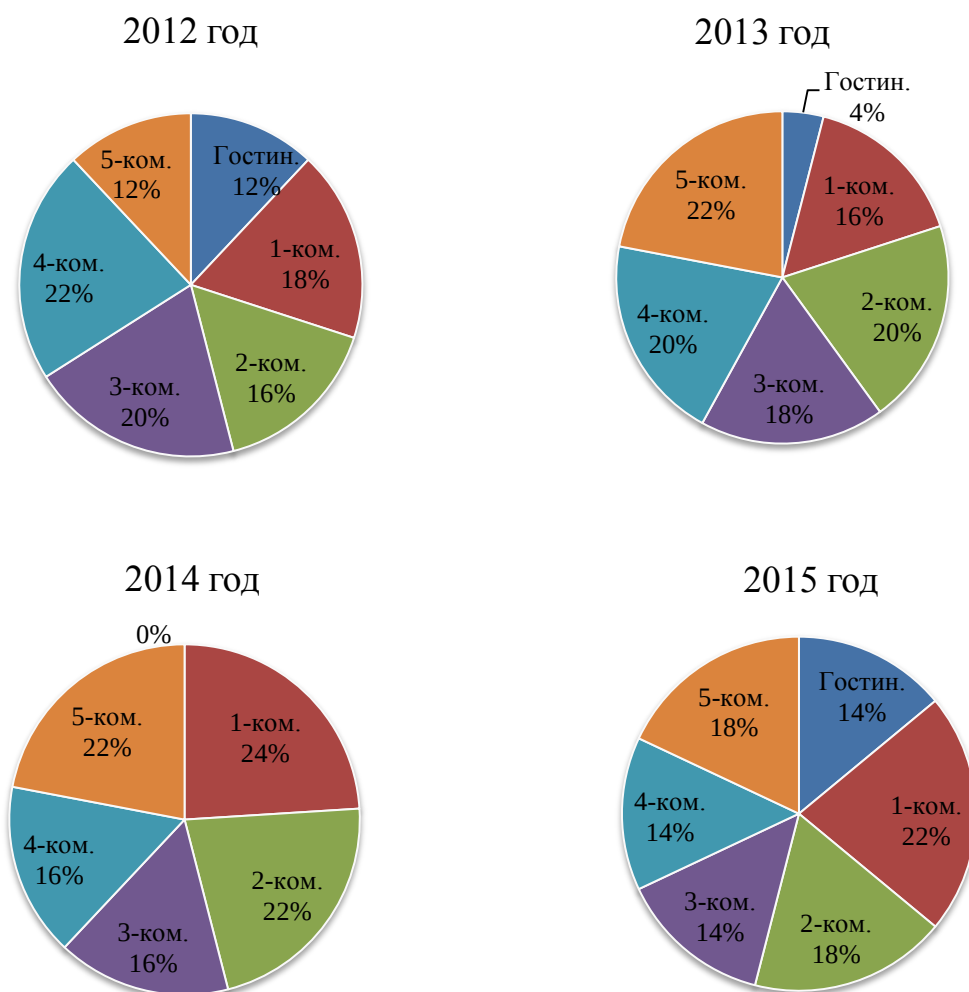


Рисунок 2 – Структура сделок на рынке жилья по категориям квартир
Томской области за 2012-2015гг.

Анализ структуры сделок на вторичном рынке жилья Томской области по материалу стен представленный в таблице 1 и изображен на рисунке 3. Показал, что наибольшей популярностью у покупателей Томской области традиционно пользуются кирпичные дома. За анализируемый период наибольшая доля сделок приходится именно на сделки из этого материала стен, в 2013 году процент составил 58%. Но необходимо отметить, что с 2013 года наблюдается динамика снижения доли сделок с жильем в кирпичных домах, в 2015 году снижение составило 12%. В итоге процент сделок с жильем в кирпичных и панельных домах практически сравнялся и составил 46%.

Таблица 1 – Структура сделок на вторичном рынке жилья Томской области по материалу стен

Наименование показателей	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
кирпичные	48	58	48	46
панельные	40	38	44	44
деревянные	10	-	8	6
монолитные	-	-	-	2
шлакоблочные	2	4	-	2

Стабильное число продаж наблюдается у панельных домов совсем небольшая процентная разница от сделок с кирпичными домами, по сравнению с кирпичными домами в 2015 году разница продаж составила 2%.

Динамика продаж деревянных жилых домов от общего количества продаж в 2015 году составила 6%, и на протяжении всей динамики количество купли-продажи варьируется с 6% до 10%.

Сделки купли-продажи с домами из шлакоблочных конструкций и монолитных материалов, из представленных исходных данных, составила 2 – 4%.

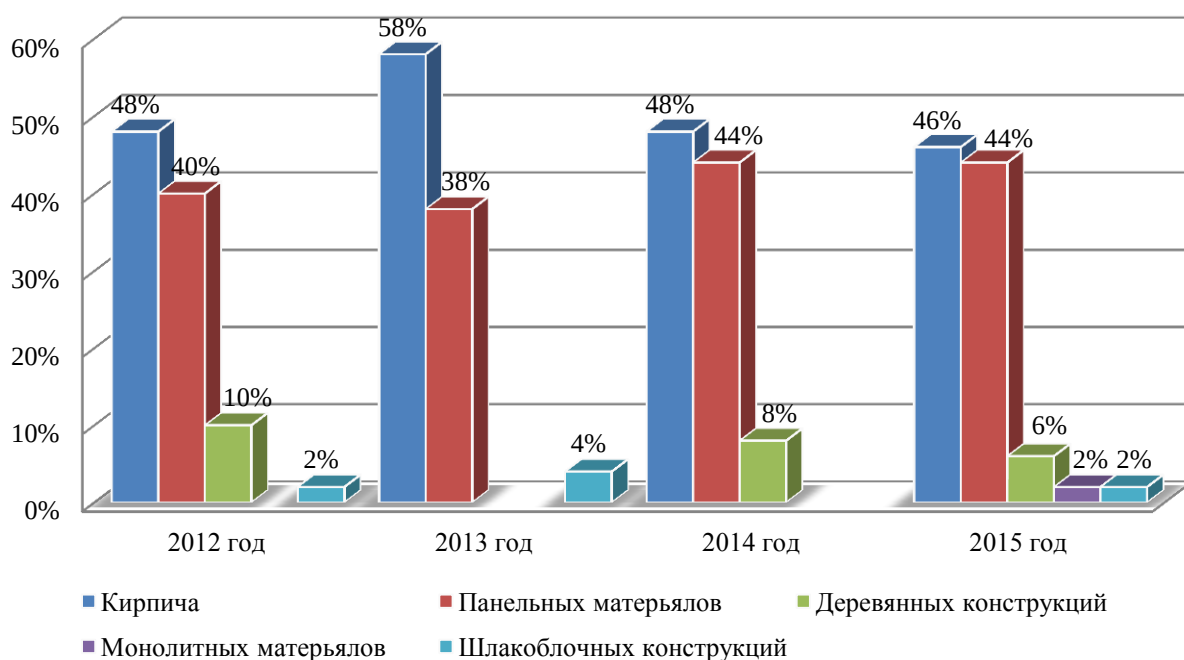


Рисунок 3 – Структура сделок на вторичном рынке жилой недвижимости по материалу стен Томской области за 2012-2015гг.

Рассматривая динамику средней стоимости жилья по категориям квартир на вторичном рынке жилой недвижимости Томской области, на 2015 год стоимость на квартиры гостиничного типа составила 920 тысяч рублей, что на 6% меньше 2013 года и на 8% больше 2012 года (таблица 2).

Таблица 2 – Средняя стоимость жилья на вторичном рынке жилья Томской области

Наименование показателей	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
квартиры гостиничного типа	853	975	-	920
1-комнатные	1867	1822	1700	1585
2-комнатные	2240	2166	2017	1774
3-х комнатные	2255	2422	2206	2278
4-х комнатные	2786	3158	2461	2395
5-комнатные и более	8100	9221	6713	10394

Наблюдается небольшое снижение средней стоимости на однокомнатные квартиры, в 2015 году равна 1585 тысяч рублей, к уровню 2014 года снижение составило на 7%, по сравнению с 2013 годом и 2012 годом разница в 14%.

Сделки с двухкомнатными квартирами, из представленных исходных данных купли-продажи, не значительная разница средней стоимости наблюдается в 2012 году – 2240 тысяч рублей, в 2013 году – 2166 тысяч рублей, в 2014 году – 2017 тысяч рублей и в 2015 году равна 1774 тысяч рублей, что на 13 – 22% меньше предыдущих рассматриваемых лет.

Динамика средней стоимости на трёхкомнатные и четырёхкомнатные квартиры варьируется в не значительной разнице в промежутке до 5% в 2015 году. До 11% в 2014 году, до 30% в 2013 году и до 20% в 2012 году. При этом можно сделать вывод, что в данном случае стоимость во многом зависит от месторасположения, внутреннее и внешнее состояние, а не количество комнат.

Средняя стоимость на пятикомнатные квартиры и более комнат, наибольшая стоимость наблюдается в 2015 году – 10394 тысячи рублей, в 2013 году равна 9221 тысячи рублей, в 2012 году составила 8200 рублей и наименьшая стоимость в рассматриваемом периоде равна в 2014 году 6713 тысяч рублей. В данном сегменте рынка жилой недвижимости в основном являются элитные квартиры, поэтому значительная разница от квартир с меньшим числом комнат (рисунок 4).

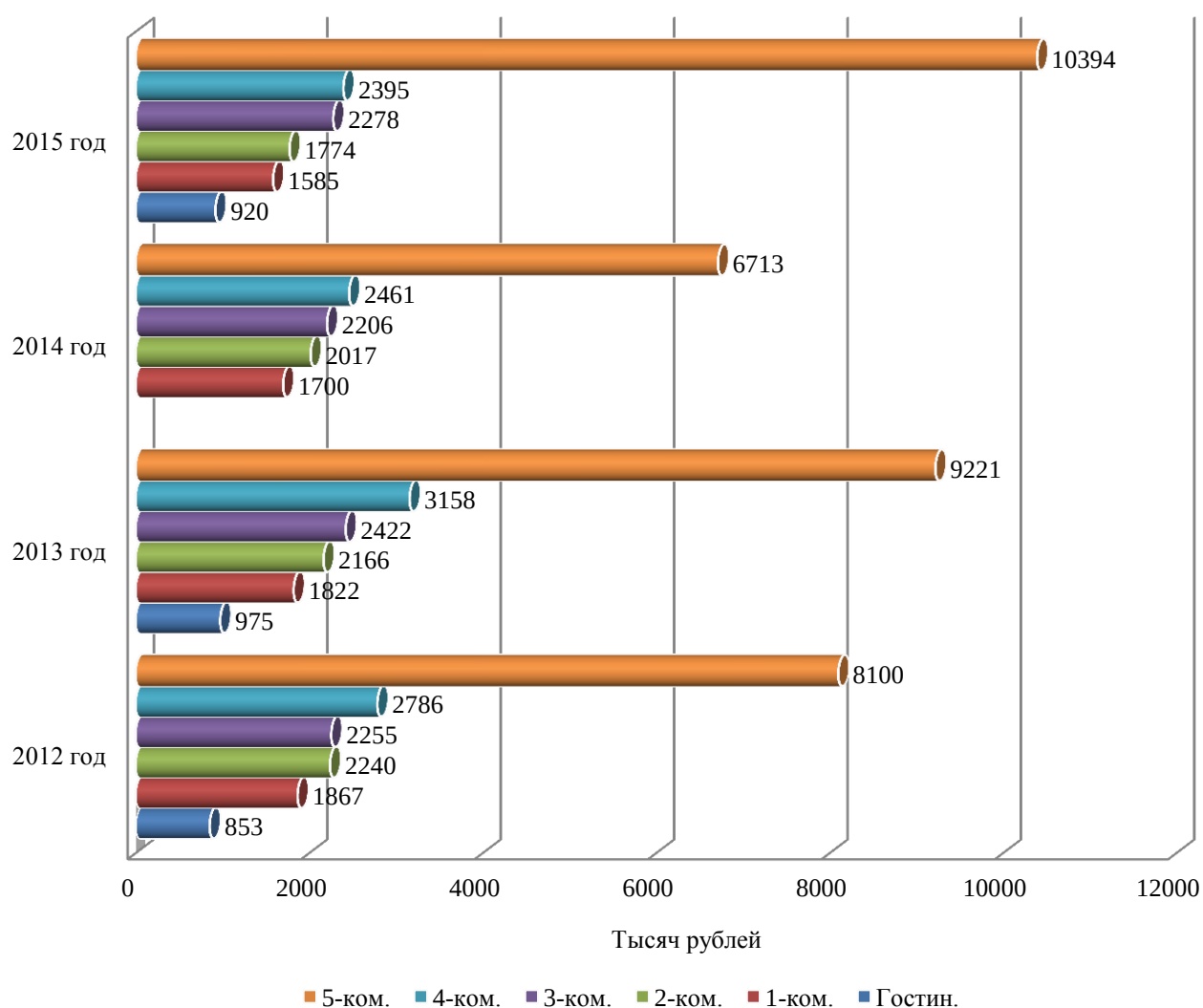


Рисунок 4 – Динамика средней стоимости жилья по категориям квартир
Томской области за 2012-2015гг.

Структура доли сделок по районам города Томска изображена на рисунке 5. Показывает, что наибольшей популярностью у покупателей традиционно пользовались Кировский и Советский район в 2015 году, в 2014

году и в 2012 году с разницей в 4 – 8%. В 2015 году процентное соотношение сделок в Ленинском районе составила 19%, а в Октябрьском районе 13%.

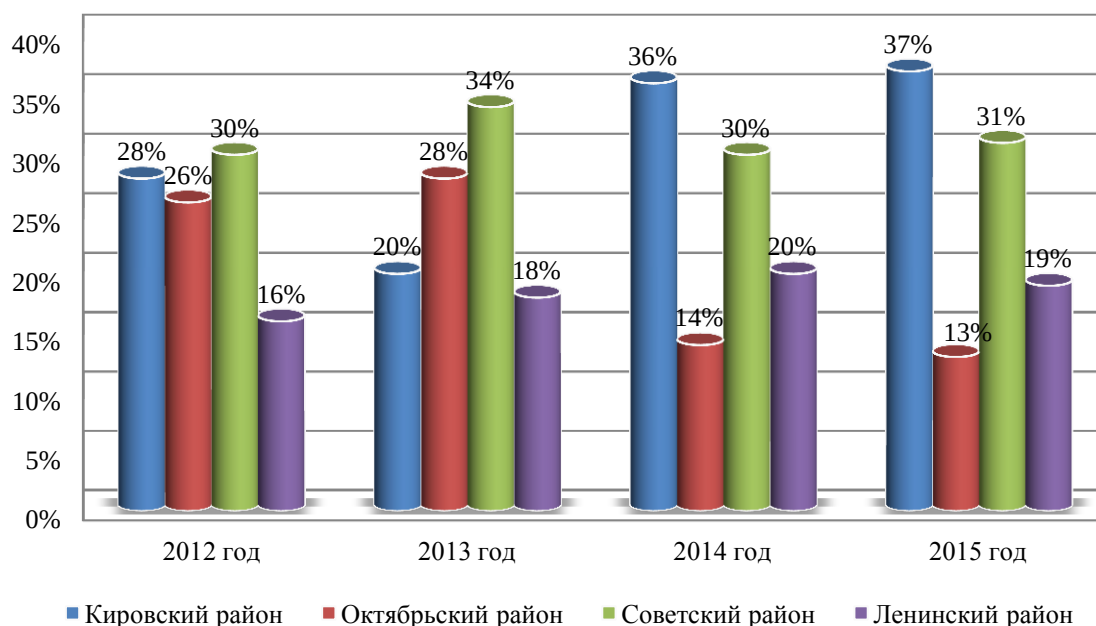


Рисунок 5 – Структура сделок по районам города Томска за 2012-2015гг.

На рисунке 6 представлена динамика показателей средней стоимости 1м² жилой недвижимости от общей площади, рассматриваемых по отдельности в соответствии материалу стен Томской области за 2012-2015гг., в таблицы 3 представлены данные средней стоимости 1м² общей площади по категориям квартир и по материалу стен.

Таблица 3 – Средняя стоимость 1 м² общей площади Томской области

Наименование показателей	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Средняя стоимость 1м ² общей площади, тыс. руб.				
1. По категории квартиры:				
квартиры гостиничного типа	44,52	52,00	-	48,60
1-комнатные	48,11	45,19	46,75	42,65
2-комнатные	44,01	49,81	47,93	39,77
3-х комнатные	36,19	38,99	33,49	38,80
4-х комнатные	37,34	41,84	40,85	37,10
5-комнатные и более	50,25	51,12	45,15	55,78

Продолжение таблицы 3

2. По материалам стен:				
кирпичные	46,89	47,74	46,26	53,21
панельные	43,76	44,73	41,31	39,64
деревянные	28,37	-	33,96	33,25
монолитные	-	-	-	41,02
шлакоблочные	37,83	41,65	-	51,28

В рассматриваемом периоде показатели средней стоимости 1 м² на кирпичные дома меньше на 11 – 15% от средней стоимости 2015 года – 53211 тысяч рублей. Ежегодный прирост цен за 1 м² находится в интервале 3 – 15%.

За прошедший период 2015 года наблюдается не большая разница между стоимостью на дома из кирпича – 53211 тысяч рублей и шлакоблочными домами – 51287 тысяч рублей, разница равна 3%. На дома из монолитных материалов составила 41023 тысячи рублей. На панельные дома стоимость равна 39640 тысяч рублей и на деревянные дома равна 33250 тысяч рублей.

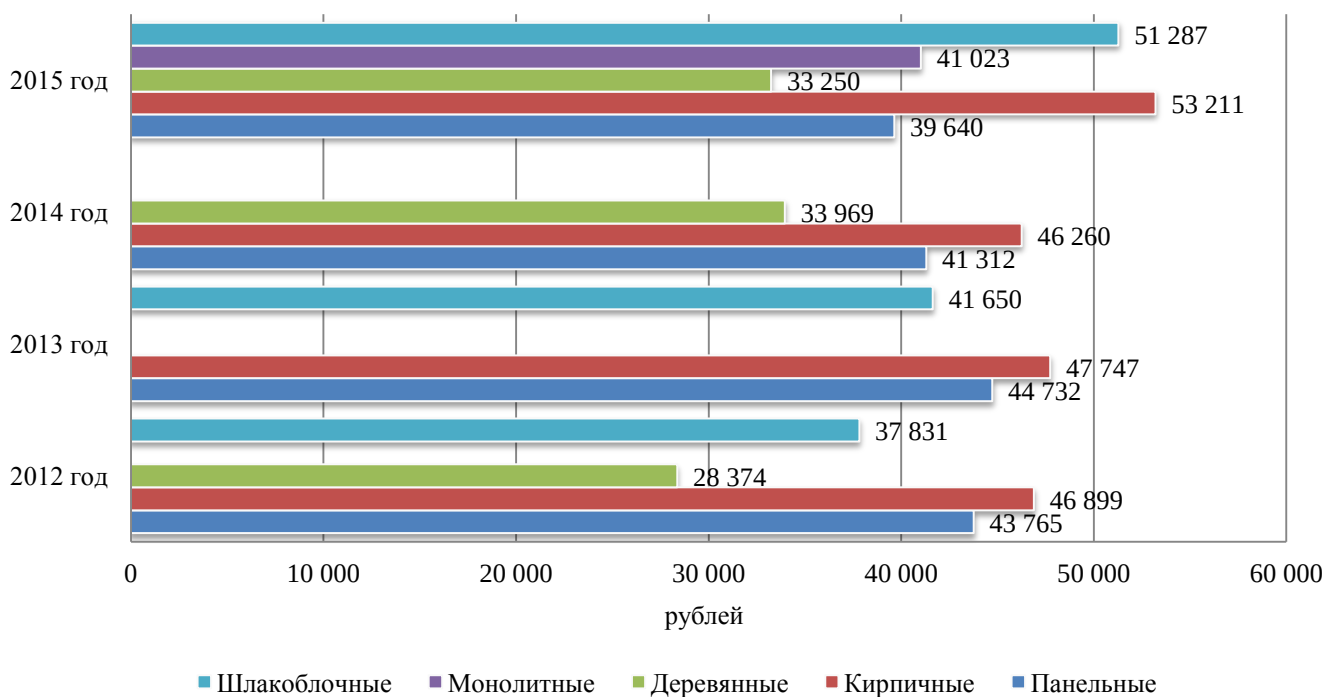


Рисунок 6 – Динамика показателей средней стоимости 1 м² жилой недвижимости общей площади Томской области за 2012-2015гг.

Вывод: Исходя из произведенных расчетов, представленных в таблицах и изображенных диаграмм и графиков, видно, что на рынке жилья преобладают сделки с квартирами гостиничного типа и однокомнатными квартирами, кроме того, их средняя стоимость является оптимальной, она составила на квартиры гостиничного типа 920 тысяч рублей и на однокомнатные квартиры 1585 тысяч рублей. Наибольшей популярностью у покупателей Томской области традиционно пользуются кирпичные дома. Высокая динамика сделок наблюдается на протяжении всего анализируемого периода, с колебаниями 2 – 10%, тем самым подчеркивает неоспоримые преимущества спроса населения на данный вид материала стен. В рассматриваемом периоде показатели средней стоимости 1 м² на кирпичные дома меньше на 11 – 15% от средней стоимости 2015 года – 53211 тысяч рублей. Ежегодный прирост цен за 1 м² находится в интервале 3 – 15%.

Ситуация на вторичном рынке жилой недвижимости характеризуется возможностью уменьшения стоимости жилья или стабилизацией при отрицательных тенденциях в экономике. Уменьшение процентной ставки по ипотеке и увеличение платежеспособности населения будут являться проводниками спроса.

2.2 Анализ первичного рынка жилья Томской области

Анализ первичного рынка жилой недвижимости Томской области проведен на основании данных Федеральной службы государственной статистики, предоставленных в кратком статистическом сборнике «Томская область в цифрах», за период 2011 – 2016 года [22, с. 144]. Информацию в СМИ и системах интернет, в качестве анализируемых данных не использовали.

С целью анализа состояния первичного рынка жилья рассматриваются пять основных показателей:

- ввод в действие жилых домов в городах и поселках городского типа и сельской местности Томской области;

- основные характеристики построенных квартир Томской области;
- динамика незавершенного жилищного строительства в Томской области;
- стоимости 1 м² общей площади жилья на первичном рынке жилья Томской области;
- динамика средней стоимости 1м² на первичном рынке жилья по отдельным регионам Сибирского федерального округа.

Таблица 4 – Ввод в действие жилых домов в городах и поселках городского типа и сельской местности Томской области

Годы	В городах и поселках городского типа		В сельской местности	
	всего построено, тыс. кв.м	в том числе населением за счет собственных и заемных средств, тыс. кв.м	всего построено, тыс. кв.м	в том числе населением за счет собственных и заемных средств, тыс. кв.м
2011	409,7	73,1	47,8	34,5
2012	438,3	72,1	51,4	43,7
2013	439,0	95,3	92,3	75,3
2014	459,6	142,9	159,4	149,8

По итогам изображенного на рисунке 7 динамики вводимого жилья на территории Томской области за 2014 год счет различных источников финансирования застройщиками введено 459,6 тыс. кв. метров в городах и поселках городского типа, что на 5% больше по сравнению с 2012 и 2013 годом, и на 11% больше с 2011 годом. Наблюдается увеличение вводимого жилья население за счет собственных и заемных средств в 2014 году, 31% от всех вводимых жилых домов Томской области в городах и поселках городского типа. По сравнению с 2011 годом данный показатель был на уровне 17%, в 2012 году 16% и в 2013 году постепенное увеличение до 21%.

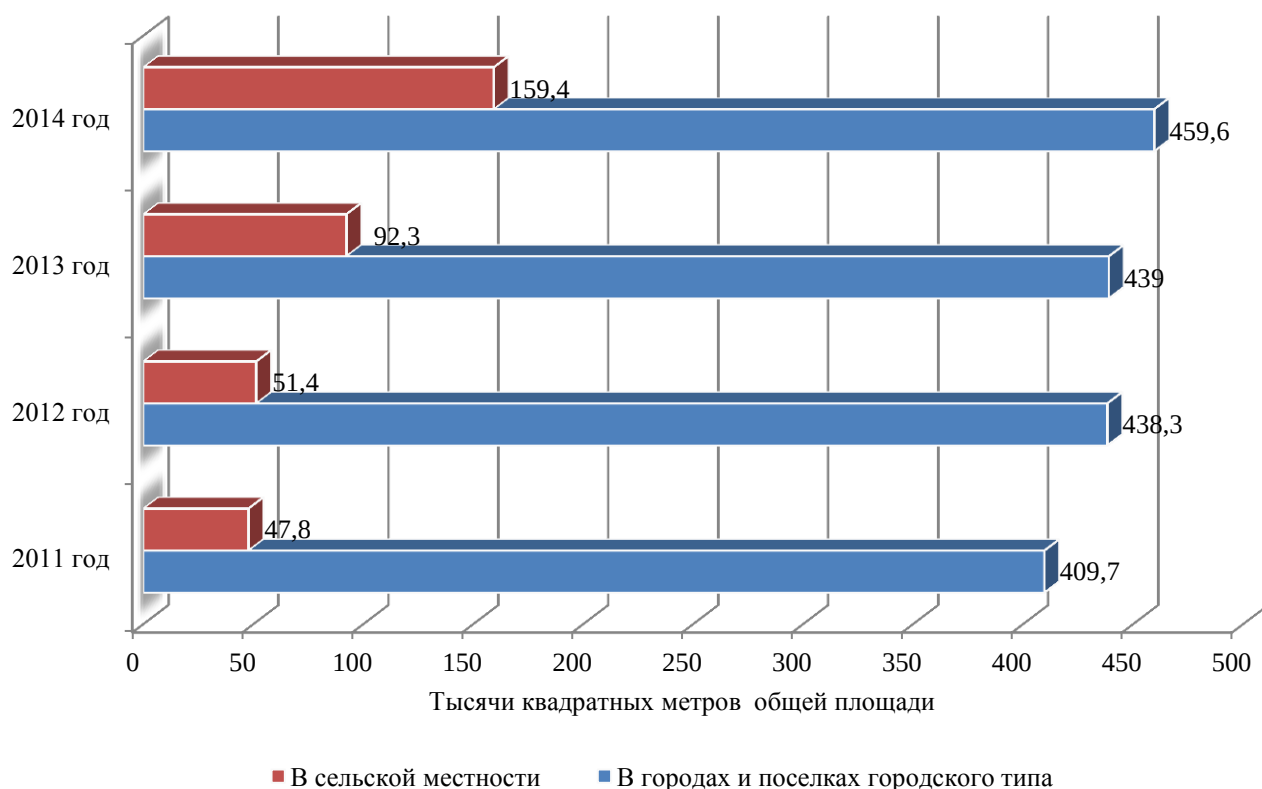


Рисунок 7 – Динамика вводимого жилья на территории Томской области за 2011-2014гг., тыс. кв.м

В сельской местности построено в 2014 году 159,4 тыс. кв. метров жилья (или 57% к уровню 2013 года, 32% к уровню 2012 года и 29% к уровню вводимого жилья в 2011 году). Ввод в действие жилых домов на территории сельской местности Томской области наибольшей степени осуществляется за счет собственных и заемных средств, проживаемого населения, в 2011 году составила 72% от всего вводимого жилья, в 2012 году 85%, в 2013 году 81% и в 2014 году возросло до 93%.

Во всем анализируемом периоде с 2011 года по 2014 год наблюдается стабильный рост жилищного строительства – ввод в действие жилых домов достиг увеличения в 2014 году на 10% по сравнению с 2011 годом [28, с. 21].

Таблица 5 – Основные характеристики построенных квартир Томской области

Показатели	2011	2012	2013	2014
Число квартир, единиц	7471	7611	7948	8061
Их средний размер, м ² общей площади	61.2	64.3	66.8	76.8
Из них по типам квартир в процентах от общего ввода:				
однокомнатные	53	48	46	39
двухкомнатные	31	34	36	33
трёхкомнатные	13	13	12	17
четырёхкомнатные и более	3	5	6	11

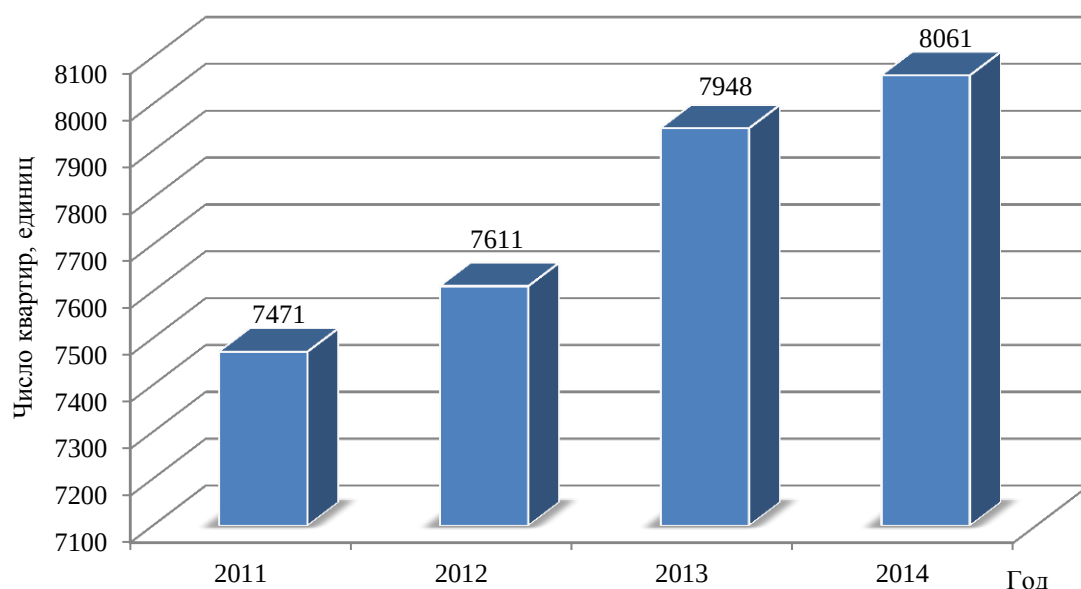


Рисунок 8 – Динамика построенных квартир Томской области за 2011-2014гг.

Основные характеристики построенных квартир Томской области изображенных на рисунке 8 включают в себя количество квартир, в 2014 году число построенных квартир составило 8061 единицу, в анализируемом периоде наблюдается прирост, по сравнению с 2013 годом он составил 1,5%, с 2012 годом 5,5% и с уровнем 2011 года равен 7,3%. Их средний размер от общей площади в 2014 году равен 76,8м², что на 10м² больше чем в 2013 году – 66.8м², в 2012 году средний размер равен 64,3м², а в 2011 году составил 61,2м², ежегодный прирост составил 5%.

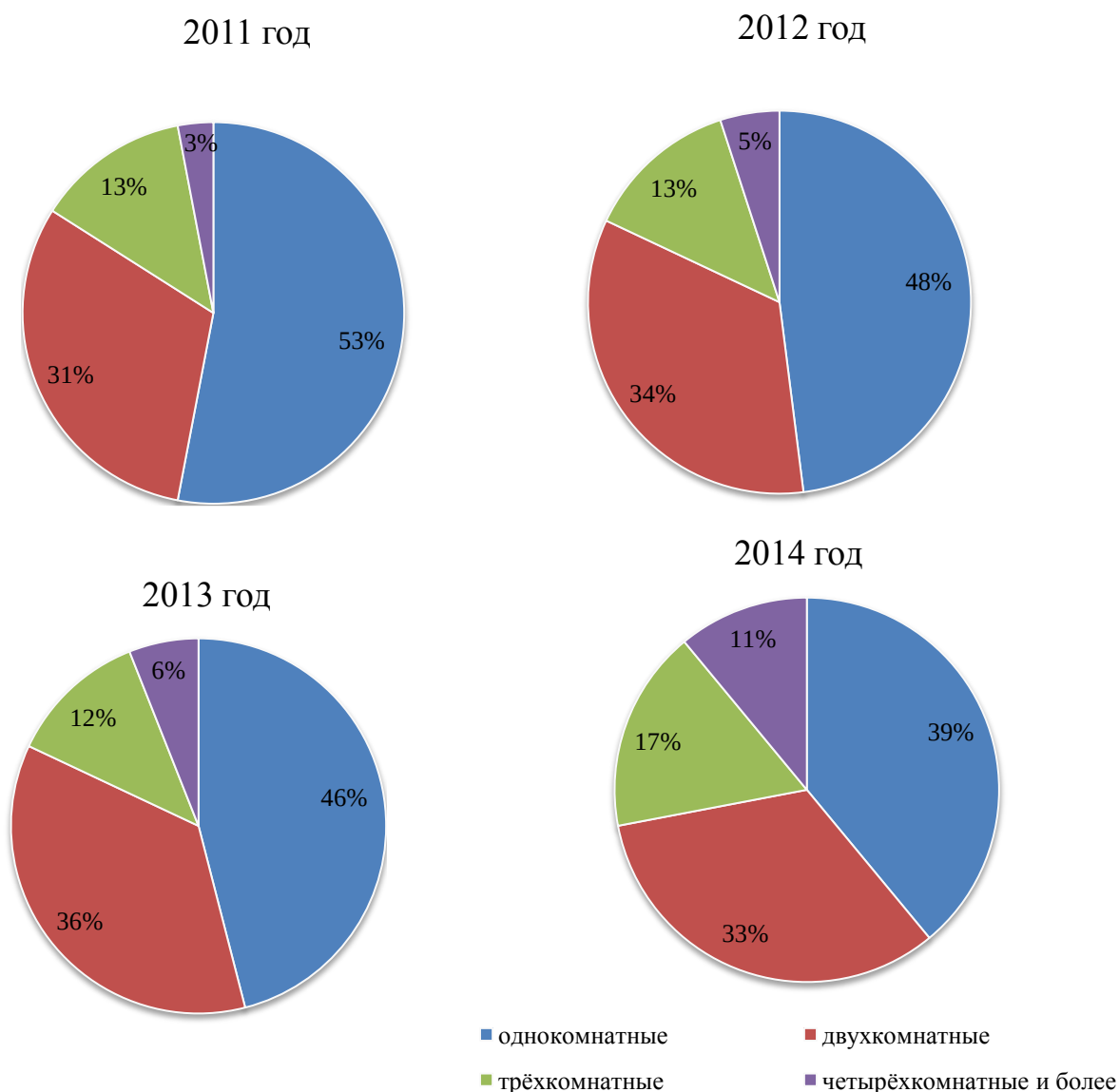


Рисунок 9 – Структура построенного жилья, по категориям квартир Томской области за 2011-2014гг.

Структура построенного жилья по категориям квартир Томской области, изображенная на рисунке 9, обуславливает спад однокомнатных квартир на 14% по сравнению 2014 года с 2011 года, небольшое уменьшение на построение двухкомнатных квартир на 3% по сравнению 2014 года с 2013 годом. Увеличение многокомнатных квартир, трёхкомнатных на 4-5%, четырёхкомнатных и более на 4-8%.

Таблица 6 – Жилые дома, находящиеся в незавершенном строительстве
Томской области

Показатели	2011	2012	2013	2014
Число жилых домов, находящихся в незавершенном строительстве	63	94	68	58
Их общая площадь, тыс. м ²	347.3	820.5	402.3	405.7

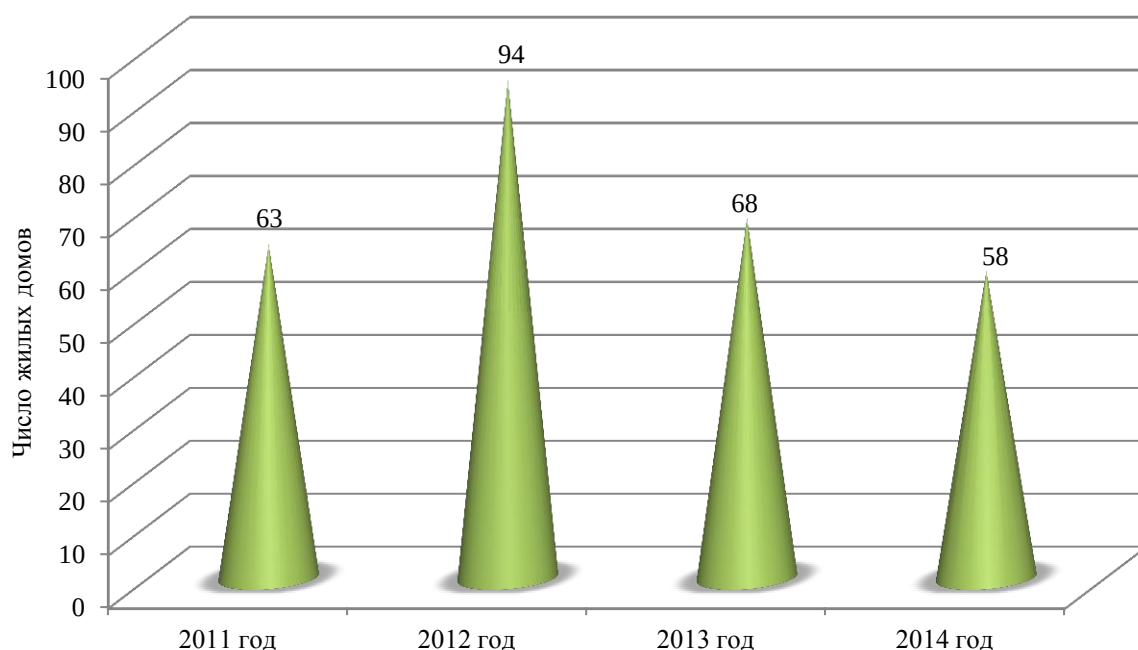


Рисунок 10 – Динамика незавершенного жилищного строительства в
Томской области за 2011-2014гг.

Как показывает динамика незавершенного жилищного строительства в Томской области, изображенная на рисунке 10, на 2011 год составила 63 жилых домов общей площадью 347,3 тыс. кв. метров.

В 2012 году количество 94 жилых дома не введенных в плановые сроки в эксплуатацию, площадью 820,5 тысяч квадратных метров, что на 67% превышает предыдущий год. Далее следует спад до 68 жилых домов на 2013 год (или на 27%), и до 58 незавершенных жилых домов в 2014 год или уменьшилось на 39%.

Наличие незавершенного строительства в определенной степени обусловлено длительным процессом. На стадии строительства реализуются более 90% жилой недвижимости, что является количественным показателем инвестиционной активности населения, и всего 10% жилья реализуется в уже сданных в эксплуатацию жилых домах.

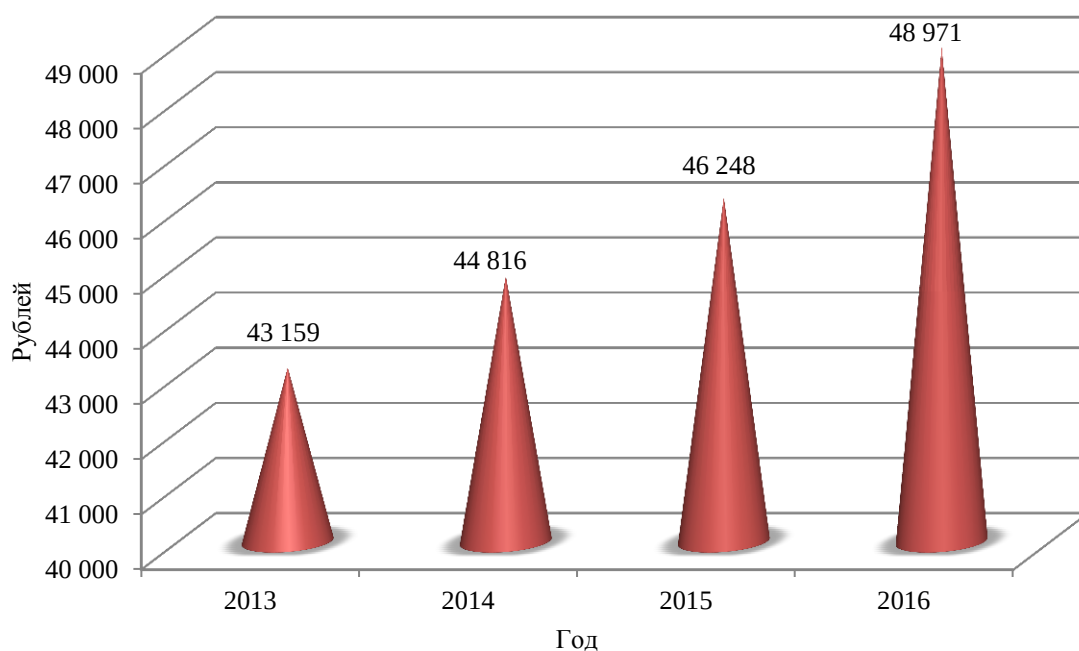


Рисунок 11 – Динамика цен за 1м² на первичном рынке жилья Томской области за 2013-2016гг [25, с. 48]

Динамика цен за 1м² на первичном рынке жилья Томской области за 2013-2016гг изображенная на рисунке 11 [25, с. 48]. Стоимости 1 м² общей площади жилья на первичном рынке жилой недвижимости Томской области в 2013 году составила 43 159 рублей, с увеличением на 3% в 2014 году стоимость составила 44 816 рублей и с таким же приростом в 2015 году цена возросла до 46 248 рублей. Наблюдается одинаковое процентное увеличение 2014 года и 2015 года по сравнению с 2013, но в 2016 году стоимость 1 м² на первичном рынке жилья равна 48 971 рублей или возросла на 5%.

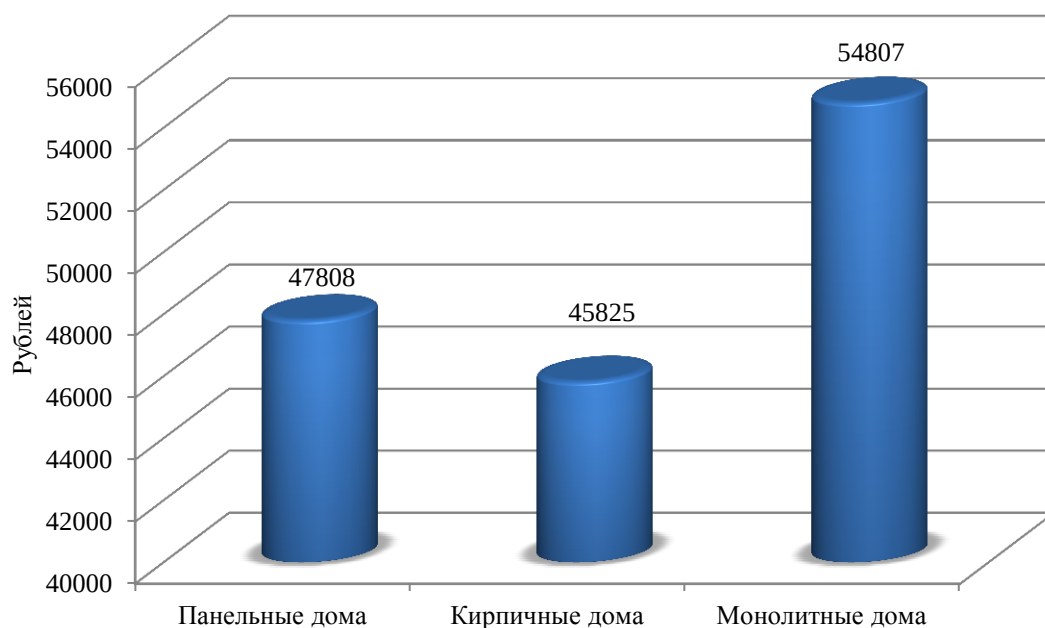


Рисунок 12 – Стоимость 1м² на первичном рынке жилья Томской области по материалу стен за 1 квартал 2016 гг.

Средняя стоимость одного квадратного метра общей площади на первичном рынке жилой недвижимости Томской области по материалу стен по итогам первого квартала 2016 года изображенной на рисунке 12. Самой высокой стоимостью 54807 тысяч рублей являются монолитные дома, в том числе и монолитно-кирпичные дома. Стоимость на жилые крупнопанельные и крупноблочные дома составила 47808 тысяч рублей, что на 14% меньше стоимости монолитных домов. Наблюдается спад стоимости на кирпичные дома Томской области, она равна 45825 тысяч рублей, тем самым разница в 4% от панельных домов и 19% от монолитных домов.

Согласно анализу средней стоимости 1м² на первичном рынке жилья Сибирского федерального округа изображенного на рисунке 13. Томск занимает первое место по стоимости квадратного метра жилья за первый квартал 2016 года.

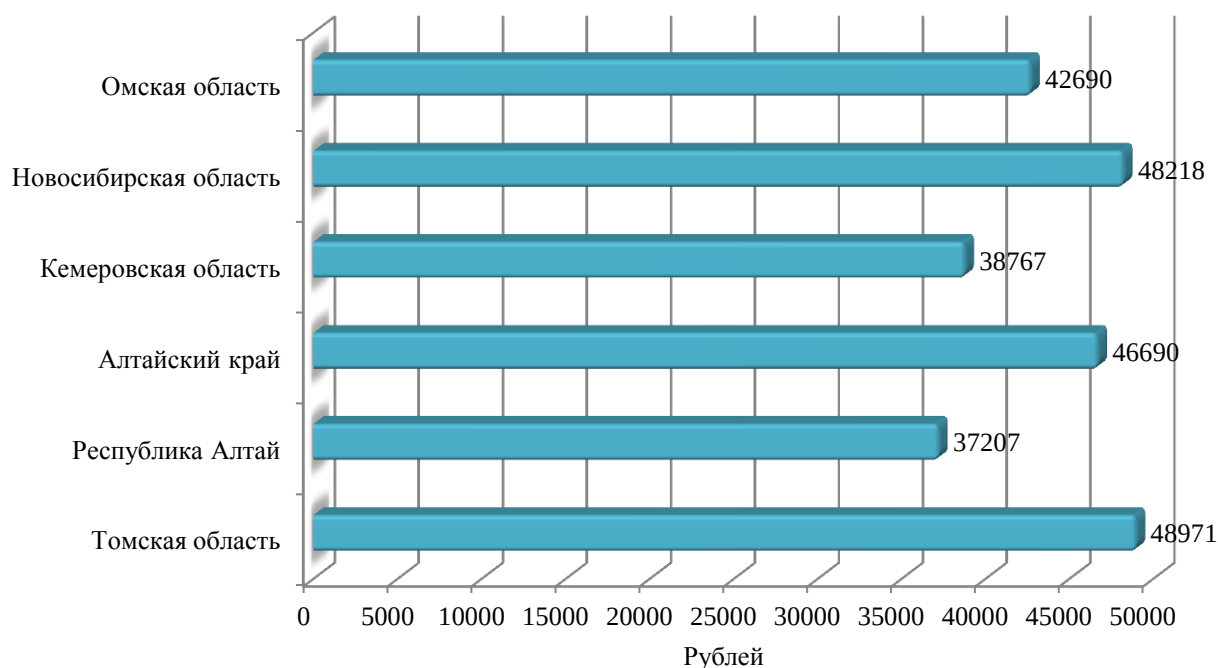


Рисунок 13 – Средняя стоимость 1 м² на первичном рынке жилья по отдельным регионам Сибирского федерального округа за 2016 год

Стоимость 1 м², составила 48 971 рубль. В Новосибирской области цена за квадратный метр равна 48 218 рублей, что на 1,5% ниже стоимости 1 м² в Томской области. В Алтайском крае стоимость составила 46 690 рублей, в Омской области 42 690 рублей, в Кемеровской области 38 767 рублей и в Республике Алтай 37 207 рублей.

2.3 Оценка концентрации первичного рынка жилья Томской области

Анализ оценки степени концентрации делится на две части. Во-первых: определяется сегментация первичного рынка жилой недвижимости, выполняется построение круговой диаграммы, также на данном рынке происходит выявление преобладающего типа рыночной конкуренции. Во-вторых: производится расчет показателей концентрации рынка жилой недвижимости, основываясь на полученных значениях, делается итоговый

вывод о типе рынка жилой недвижимости и о соответствующем уровне концентрации [17, с. 6].

Сегментация рынка жилой недвижимости по предложению – это деление рынка на обособленные группы в зависимости от характеризующих признаков. Сегментация рынка может быть рассчитана по демографическим, географическим, поведенческим признакам и т. п.

Рынок жилой недвижимости разделяется на первичный, формируется строительными организациями, и вторичный рынок, жилье, бывшее в эксплуатации.

Жилищное строительство в городах ведут строительные компании, которые создают основное предложение жилой недвижимости на первичном рынке. Как правило, в городах жилые дома строятся подрядным или хозяйственным способом, либо индивидуальным застройщиком. Первичный рынок жилой недвижимости представлен как многоэтажной застройкой, так и жильем усадебного или коттеджного типа. Не учитывая факта, что индивидуальные застройщики возводят жилые помещения преимущественно для личного пользования, их стоит рассматривать как вероятных продавцов жилой недвижимости на первичном рынке.

Основная черта рынка жилой недвижимости состоит в том, что товар, представленный на нем, не имеет альтернативы на любых других рынках. Взаимозаменяемыми, являются лишь жилые помещения первичного и вторичного рынка недвижимости. Альтернативой приобретения жилья в личную собственность выступает только аренда жилых помещений.

На рисунке 14 приведен пример сегментации первичного рынка жилых помещений в г. Томске по предложению – т. е. по объему, вводимого в эксплуатацию различными строительными организациями г. Томска, жилья. Диаграмма первичного рынка жилых помещений получена путем определения доли вводимого в эксплуатацию жилья каждой из строительных организаций в общем объеме ввода жилых помещений по г. Томску. Как показывают произведенные расчеты, основную долю в общем объеме ввода в

эксплуатацию жилых помещений имеют ОАО «ТДСК» – 44,16% и ООО «СтройЗаказчик» – 10,57%, соответственно. Следовательно, можно сделать вывод о том, что основной объем ввода в эксплуатацию жилых помещений в г. Томске приходится на 5 крупных организаций, иные фирмы имеют менее значительные доли.

Ключевой особенностью рынка, обуславливающие структурные особенности, является тип рынка. Теория рынков разделяет типы рынков в зависимости от количества участвующих в операциях продавцов и покупателей. Основным фактором является то, что степень концентрации продавцов обуславливает тип рыночной конкуренции. Под конкуренцией подразумевается соперничество в какой-либо сфере деятельности между отдельными юридическими или физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели [23, с. 34].

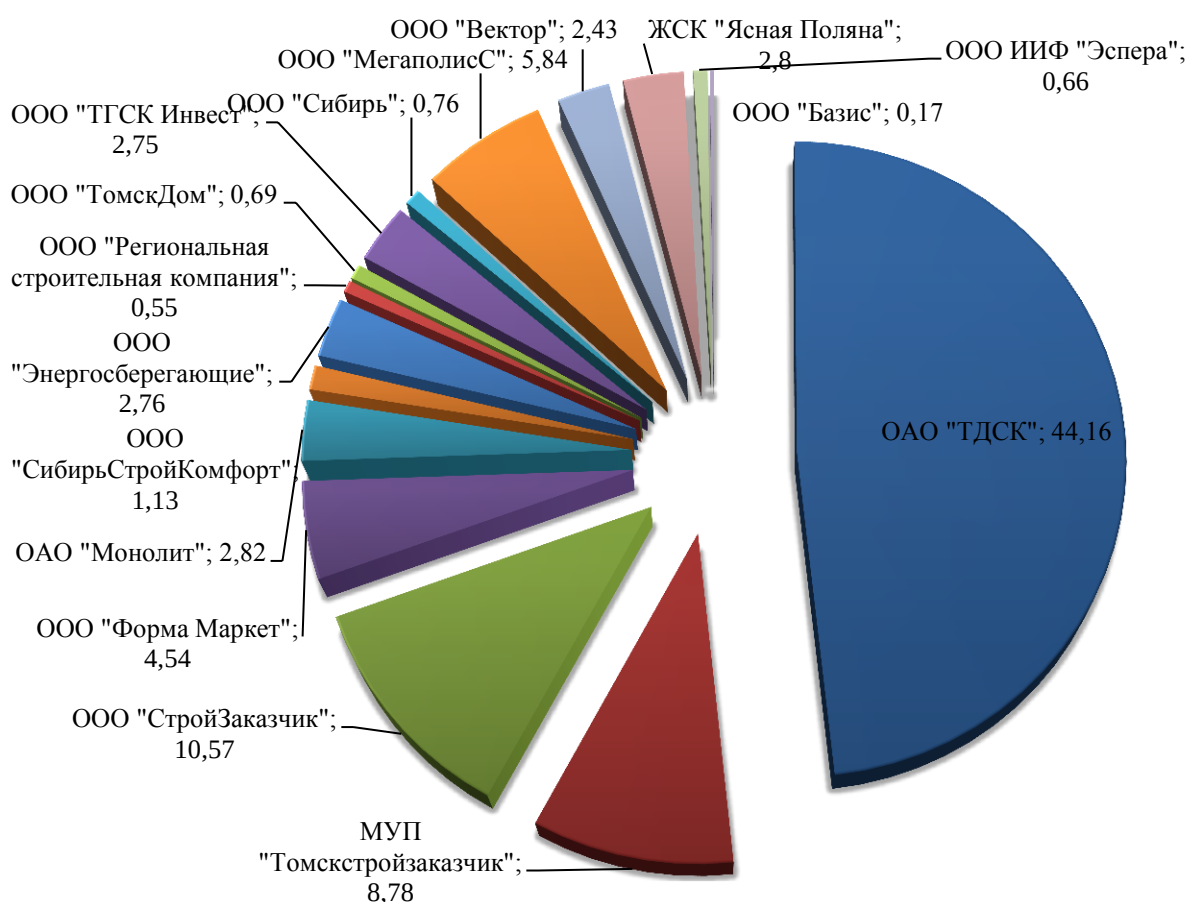


Рисунок 14 – Сегментация первичного рынка жилья по предложению в г. Томске

С позиции застройщиков такой целью является получение максимальной прибыли, полученной в итоге легальных действий по достижению максимальной лояльности у потребителей.

Виды рыночной конкуренции (по Г.Л. Азоеву):

- совершенная конкуренция (множество продавцов, множество покупателей);
- монополия предложения (один продавец, множество покупателей);
- ограниченная монополия предложения (один продавец, несколько покупателей);
- двухсторонняя монополия (один продавец, один покупатель);
- ограниченная монополия спроса (несколько продавцов, несколько покупателей);
- двухсторонняя олигополия (несколько продавцов противостоят нескольким покупателям);
- олигополия предложения (несколько продавцов, множество покупателей);
- монопсония (множество продавцов, один покупатель);
- олигопсония (множество продавцов, несколько покупателей).

Проанализировав данные на рисунке 14, можно утверждать, что организация первичного рынка жилой недвижимости в г. Томске близка к совершенной конкуренции – большая часть вводимой в эксплуатацию жилой недвижимости приходится на самостоятельные строительные организации.

Показатели оценки концентрации.

Концентрация – слово латинского происхождения, означающее «центр», «средоточие». В актуальном значении концентрация – это «сосредоточение», «скопление», «насыщенность» (по В.Ф. Байневу).

Основа оценки рыночной концентрации заключается в возможности выразить силу рыночной власти фирмы, используя показатели концентрации производителей.

Рыночная власть – в первую очередь способность производителя влиять на рыночную цену и ситуацию на рынке в целом. Рыночная власть производителя основывается на наличии или отсутствии у него способности влияния на отраслевую (рыночную) стоимость выпускаемой продукции за счет изменений объемов производства. Рыночная власть производителей выражается особенностями организации рыночных структур (по В.Ф. Байневу) [18, с. 78].

Показатели концентрации строительных фирм определяют число фирм, действующих на данном рынке. Чем ниже количество фирм, тем наиболее высокий уровень концентрации. При равном количестве фирм на рынке, чем ниже уровень отличия друг от друга по величине, тем меньше уровень концентрации. Оценка уровня концентрации влияет на поведение фирм на рынке: чем наиболее высокий уровень концентрации, тем в наивысшей степени фирмы зависят друг от друга, тем ниже конкуренция будет на рынке.

Показателей концентрации основываются на сравнении масштаба фирмы с размерами рынка, на котором она действует. Чем размер фирм больше по сравнению с масштабом всего рынка, тем наивысшая концентрация продавцов на данном рынке. Необходимо отметить, что высокая концентрация строительных компаний на рынке является причиной наиболее высоких рыночных цен и дает возможность организациям зарабатывать дополнительную прибыль, поскольку фирмы в этих условиях обладают полноценным контролем над рынком и ценой.

Концентрация покупателей выражает распределение и численность покупателей на рынке. На множестве рынков большое число покупателей, каждый из которых приобретает незначительную долю от многочисленного объема предложений [26, с. 188].

Количество строительных компаний, выполняющих строительство жилой недвижимости и его реализацию, и распределением объемов продаж между ними определяют концентрацию продавцов. Оценка распределения объемов продаж между строительными компаниями может быть рассчитана при помощи различного рода показателей концентрации, таких как пороговая доля рынка, индекс Херфиндаля – Хиршмана, индекс концентрации, индекс Линда, кривая Лоренца, коэффициент Джини и др. (по В.Ф. Байневу).

Широко известным и наиболее применяемым показателем оценки концентрации является Херфиндаля – Хиршмана. Индекс Херфиндаля – Хиршмана с 1982 года стал основным ориентиром антимонопольной политики в США в отношении оценки допустимости различных слияний компаний. Этот индекс показывает не долю рынка, контролируемую несколькими крупными фирмами, а распределение «рыночной власти» между всеми хозяйствующими субъектами данного рынка.

Для первичного рынка жилой недвижимости индекс Херфиндаля – Хиршмана определяется, как сумма квадратов рыночных долей всех хозяйствующих субъектов:

$$ИНН = \sum_{i=1}^n k_i^2, \quad (4)$$

где ИНН – индекс Херфиндаля – Хиршмана;

k_i^2 – рыночные доли компаний, $i = 1 \dots n$.

Наибольшее значение индекса $ИНН = 100^2 = 10000$, что определяет ситуацию, когда рынок полностью монополизирован одной фирмой. Поскольку количество фирм, обеспечивающих предложение жилья на первичном рынке, больше одной, то индекс ИНН может равняться различным значениям в соответствии с распределением рыночных долей компаний.

Для оценки концентрации первичного рынка жилой недвижимости используется разработанная шкала оценок, изображенная на рисунке 15: значение индекса меньше 1000 – первичный рынок жилой недвижимости является неконцентрированным, значение индекса находится в пределах от

1000 до 1800 – умеренно концентрированным, близко к 1800 – высококонцентрированным [18, с. 84].

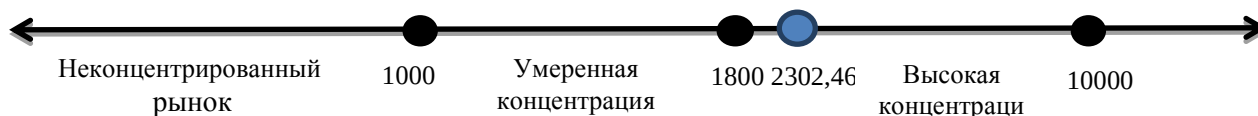


Рисунок 15 – Критерии оценки ИИН

Рассмотрим пример определения степени концентрации продавцов на первичном рынке жилья г. Томска, при использовании индекса Херфиндаля – Хиршмана. Необходимый расчёт, соответствующий значений индекса приводится в таблице 7.

Таблица 7 – Данные для расчета индекса Херфиндаля – Хиршмана [19]

Наименование организаций, осуществляющих строительство жилья и индивидуальное строительство	Общая площадь Введенного жилья, м ²	Доля в общем объеме введенного жилья (рыночная доля), %, k_i	Рыночная доля в квадрате, k_i^2
ОАО «Томская домостроительная компания», Группа компаний Томская домостроительная компания	274 987	44,16	1 950,10
МУП «Томскстройзаказчик»	54 690	8,78	77,08
ООО «СтройЗаказчик», Томская промышленно-строительная компания	65 819	10,57	111,72
ООО «Форма Маркет», Томская промышленно-строительная компания	28 288	4,54	20,61
ОАО «Монолит»	17 582	2,82	7,95
ООО«СибирьСтройКомфорт», Группа компаний Ри-НЭБ	7 082	1,13	1,27
ООО «Энергосберегающие» технологии	17 210	2,76	7,61
ООО «Региональная строительная компания»	3 441	0,55	0,30
ООО «ТомскДом», Строительно-монтажное управление № 9	4 336	0,69	0,47
ООО «ТГСК Инвест»	17 178	2,75	7,56
ООО «Сибирь»	4 790	0,76	0,57

Продолжение таблицы 7

ООО «МегаполисС», Строительная компания КонтинентЪ	36 369	5,84	34,10
ООО «Вектор», Строительно- монтажное управление № 9	15 153	2,43	5,90
ЖСК «Ясная Поляна»	17 437	2,80	7,84
ООО ИИФ «Эспера»	4 128	0,66	0,43
ООО «Базис»	1120,1	0,17	0,02
Прочие	1 273	0,20	0,04
Индивидуальные жилищное строительство	51 693	8,30	68,89
Итого	622 576,1	100	2 302,46

Результат оценки индекса Херфиндаля – Хиршмана произведенный по данным таблицы 7, равен 2 302,46 , тем самым позволяет сделать вывод о высокой концентрации на первичном рынке жилой недвижимости.

Коэффициент концентрации, определяющий долю нескольких (3, 5, 9 или 11) крупных фирм в общем объеме сделок в процентах. Если коэффициент концентрации приближен к 100, то рынок обуславливается высокой степенью монополизации, если же он немного выше нуля, то его можно рассматривать как конкурентный (рисунок 16).

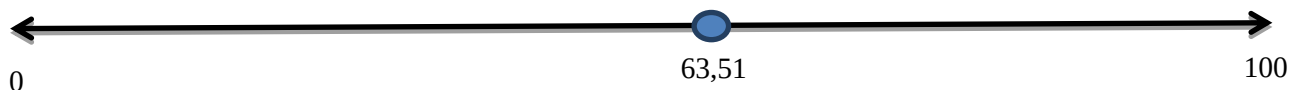


Рисунок 16 – Критерии оценки I_c

Полученные критерии оценки является приемлемым, но не показывающим наличие (или отсутствие) в отрасли доминирующих фирм, и возможность использоваться для определения, находится ли рыночная структура в состоянии олигополии, либо в совершенной или монополистической конкуренции.

Необходимо рассчитывать уровень концентрации по трем крупнейшим компаниям:

$$I_c = \sum_{i=1}^b k_i ; k_i \geq \dots \geq k_m \dots k_n ; \sum_{i=1}^n 100, \quad (5)$$

$$I_c = 44,16 + 10,57 + 8,78 = 63,51$$

где I_c – коэффициент концентрации для m крупнейших из общего числа компаний n ;

k_i – рыночные доли компаний.

Произведенный расчёт значение коэффициента концентрации по данным таблицы 7, то оно составляет 63,51, что позволяет увидеть слабую концентрацию рынка и наличие конкуренции.

Для определения степени концентрации рынка можно использовать таблица 8.

Таблица 8 – Критерии оценки индекса Херфиндаля – Хиршмана и коэффициента концентрации

Степень концентрации рынка	Значение коэффициентов концентрации для $k = 3$	Значение коэффициентов концентрации для $k > 3$
Высококонцентрированные рынки	При $70\% < CR3 < 100\%$ $2000 < HHI < 10000$	При $80\% < CR4 < 100\%$ $1800 < HHI < 10000$
Умеренно концентрированные рынки	При $45\% < CR3 < 100\%$ $1000 < HHI < 2000$	При $45\% < CR4 < 100\%$ $1000 < HHI < 1800$
Низко концентрированные рынки	При $CR3 < 45\%$ $HHI < 1000$	При $CR4 < 45\%$ $HHI < 1000$

Индекс Линда, как и индекс концентрации, рассчитывается лишь для некоторых (m) крупнейших компаний, в этом случае не учитывается ситуация на «окраине» рынка. Результат расчёта индекса Линда ориентирован на учет различий в «ядре» рынка [18, с. 96].

Рыночные доли необходимо перенумеровать в порядке их убывания, как и при расчете I_c : $k_1 \geq \dots \geq k_m \geq \dots \geq k_n$. Индекс Линда будет равняться процентному соотношению для двух крупнейших фирм, исходя из их рыночных долей:

$$I_L = \frac{k_1}{k_2} 100, \quad (6)$$

$$I_L = \frac{44,16}{10,57} 100 = 417,78;$$

где I_L – индекс Линда; $k_{1,2 \dots n}$ – рыночная доля компаний.

$m = 3$ индекс Линда определяется арифметической средней доли двух соотношений:

– соотношения между долей крупнейшей фирмы и арифметической средней долей второй и третьей по размерам фирм;

– соотношения между средней арифметической долей двух крупнейших фирм и долей третьей по размерам фирмы, т. е.:

$$I_L = \frac{1}{2} \left[\frac{k_1}{(k_2+k_3)/2} + \frac{(k_1+k_2)/2}{k_3} \right] 100\%; \quad (7)$$

$$I_L = \frac{1}{3} \left[\frac{k_1}{(k_2+k_3+k_4)/3} + \frac{(k_1+k_2)/2}{(k_3+k_4)/2} + \frac{(k_1+k_2+k_3)/3}{k_4} \right] 100\%; \quad (8)$$

$$I_L = \frac{1}{2} \left[\frac{44,16}{(10,57+8,78)/2} + \frac{(44,16+10,57)/2}{8,78} \right] 100\% = 384,14;$$

$$I_L = \frac{1}{3} \left[\frac{44,16}{(10,57+8,78+5,84)/3} + \frac{(44,16+10,57)/2}{(8,78+5,84)/2} + \frac{(44,16+10,57+8,78)/3}{5,84} \right] 100\% = 327,43;$$

Рассмотрим расчет индекса Линда по данным таблицы 9. Действует восемнадцать хозяйствующих компаний на первичном рынке жилой недвижимости г. Томска.

На первые 7 хозяйствующих компаний приходится 74,76 % рынка жилой недвижимости.

Таблица 9 – Данные для расчета индекса Линда

Наименование организаций, осуществляющих строительство жилья и индивидуальное строительство	Доля введенного жилья в общем объеме (рыночная доля), % , k_i
ОАО «Томская домостроительная компания», Группа компаний Томская домостроительная компания	44,16
ООО «СтройЗаказчик», Томская промышленно-строительная компания	10,57
МУП «Томскстройзаказчик»	8,78
ООО «МегаполисС», Строительная компания КонтинентЪ	5,84
ООО «Форма Маркет», Томская промышленно-строительная компания	4,54
ОАО «Монолит»	2,82
ЖСК «Ясная Поляна»	2,80

Продолжение таблицы 9

ООО «Энергосберегающие» технологии	2,76
ООО «ТГСК Инвест»	2,75
ООО «Вектор», Строительно-монтажное управление № 9	2,43
ООО«СибирьСтройКомфорт», Группа компаний Ри-НЭБ	1,13
ООО «Сибирь»	0,76
ООО «ТомскДом», Строительно-монтажное управление № 9	0,69
ООО ИИФ «Эспера»	0,66
ООО «Региональная строительная компания»	0,55
Прочие	0,20
ООО «Базис»	0,17

Расчет в данном случае был произведен с использованием $k = 4$. В результате получены показатели для определения границ олигополии: $I_{L2} = 417,78$; $I_{L3} = 384,14$; $I_{L4} = 327,43$.

Следовательно, олигополию образуют 4 первых хозяйствующих субъекта. Можно сделать вывод, что преобладает характер «жесткой» олигополии, так как на рынке жилья господствует одна преобладающая компания.

Все рассматриваемые методы оценки концентрации рынка позволяют посмотреть на рынок жилой недвижимости только с одной из сторон, безусловно, в связи с этим при анализе рынка жилой недвижимости с целью его дальнейшей регуляцией необходимо учитывать иные факторы воздействия.

В начале XX века еще во всем мире осознали опасность возникновения и образования монополий, поэтому в каждом современном государстве основной из задач является снижение вероятности рождения монополий и контроль над их деятельностью.

3 Оценка доступности жилья для населения Томской области

3.1 Оценка доступности жилья с применением индексов ООН-ХАБИТАТ на основе данных о доходах и расходах семьи

Инвестиционные возможности на рынке жилой недвижимости выражаются в доступности жилья. Доступность жилой недвижимости является важным социально-экономическим показателем развития экономики и определяет возможности решения проблем обеспечения жильем. Доступность жилой недвижимости обусловлена платежеспособностью потребителей на рынке жилья. Платежеспособность потребителей выражена динамикой и отношением цен на жилую недвижимость и уровня доходов населения. Отношение между стоимостью жилой недвижимости и доходами населения обуславливает доступность жилья и является основой расчета показателей доступности жилья [17, с. 17].

Расчет оценки доступности жилья для населения определяется по необходимым трем показателям:

- индекс доступности жилья ООН-ХАБИТАТ;
- индекс доступности жилья ООН-ХАБИТАТ с учетом потребительских расходов;
- оценка доступности ипотечного жилищного кредитования.

Расчет индекса доступности жилой недвижимости ООН-ХАБИТАТ вычисляется, как отношение стоимости приобретенной квартиры к доходам семьи. Значения индекса является равным количеству лет, нужных среднестатистической семье для накопления желаемой суммы на покупку квартиры, при том условии, что все полученные доходы всех членов семьи будут направляться на достижение поставленной задачи [20, с. 119]. Индекс доступности жилой недвижимости определяется по формулам (9 – 11):

$$I_D = \frac{C}{D}; \quad (9)$$

$$I_D = \frac{C_{\text{кв.м}} \cdot S}{D}; \quad (10)$$

$$I_D = \frac{C_{\text{кв.м}} \cdot S_{\text{чел}} \cdot N}{D_{\text{чел}}^{\text{м}} \cdot N \cdot 12}, \quad (11)$$

где C – цена квартиры, руб.;

D – общий годовой доход всех членов семьи, руб.;

$C_{\text{кв.м}}$ – стоимость 1 кв. м жилья, руб./кв. м;

S – площадь приобретенной квартиры, кв. м;

$S_{\text{чел}}$ – желаемая площадь жилья на одного человека, кв. м;

N – количество членов семьи, чел.;

$D_{\text{чел}}^{\text{м}}$ – доход на одного члена семьи в месяц, руб./чел.

Индекс доступности жилья ООН-ХАБИТАТ с учетом расходов отражает количество лет, необходимых среднестатистической семье, чтобы накопить определенную сумму на покупку среднестатистической квартиры, при условии, что в семье часть доходов направляется на необходимые расходы. Индекс доступности жилья с учетом потребительских расходов определяется по формулам (12 – 14):

$$I_D^{\text{Р}} = \frac{C}{D - \text{Р}}; \quad (12)$$

$$I_D^{\text{Р}} = \frac{C_{\text{кв.м}} \cdot S}{D - \text{Р}}; \quad (13)$$

$$I_D^{\text{Р}} = \frac{C_{\text{кв.м}} \cdot S_{\text{чел}} \cdot N}{(D_{\text{чел}}^{\text{м}} - \text{Р}_{\text{чел}}^{\text{м}}) \cdot N \cdot 12}, \quad (14)$$

где $I_D^{\text{Р}}$ – индекс доступности жилья с учетом потребительских расходов, лет;

$\text{Р}_{\text{чел}}^{\text{м}}$ – потребительские расходы на одного человека в месяц, руб./чел.

Снижение значений индексов доступности свидетельствует о повышении доступности жилья для населения и увеличении платежеспособности домохозяйств на рынке жилой недвижимости.

В данной работе оценка доступности жилой недвижимости с помощью индексов ООН-ХАБИТАТ, определена двумя способами:

- на основании данных о доходах и расходах домохозяйства;

– на основании данных Федеральной службы государственной статистики (Росстата) о доходах, расходах и стоимости жилой недвижимости в Томской области [21].

В первом способе предполагается рассчитать среднедушевой доход и определить уровень среднедушевых потребительских расходов для семьи в месяц при помощи заполнения баланса доходов и расходов семьи. Таблица баланса доходов и расходов семьи приведена в таблице 10. Графа «Статьи доходов» отражает все источники доходов семьи, далее в колонках ежемесячно указаны значения статей доходов за три месяца, предшествующих дате выполнения задания. Аналогичным способом заполняются графы, соответствующие необходимым пунктам потребительских расходов.

Расчёт индекса доступности жилья взят для семьи из двух работающих человек.

Таблица 10 – Баланс доходов и расходов семьи

Наименование статей	Сумма, руб.		
	1-й месяц	2-й месяц	3-й месяц
Доходы семьи			
Оплата труда и все виды премий	50000	600000	64000
Безвозмездная помощь родственников	13000	7000	11000
Итого	63000	67000	75000
Среднемесячный доход	$D^м = \frac{D^1 + D^2 + D^3}{3} = 68333$		
Потребительские расходы семьи			
Расходы на продукты питания	7300	6500	8500
Аренда квартиры	10000	10000	10000
Расходы на питание вне дома (обеда во время рабочей смены, посещение кафе и т. д.)	4200	6000	5500
Расходы на оплату коммунальных услуг, услуг связи, Интернет	1800	1800	1800
Покупка одежды, обуви	5400	1700	900
Оплата различных услуг (бытовые покупки, парикмахерская, ведение домашнего хозяйства и т. д.)	1300	1300	1500
Транспортные расходы (услуги АЗС)	6000	6000	6000
Расходы на лекарственные препараты	200	200	200

Продолжение таблицы 10

Расходы на развлечения, отдых	3000	3800	400
Иные расходы	2000	1500	2100
Итого расходы	41200	38800	36900
Среднемесячные потребительские расходы	$P^M = \frac{P^1 + P^2 + P^3}{3} = 38966$		

Определение среднемесячного дохода семьи по данным таблицы 10, равен 68 333 руб. в месяц, а среднемесячный потребительский расход составляет 38 966 руб. в месяц. Рассчитав среднедушевой доход и среднемесячные потребительские расходы на одного человека в семье:

$$D_{\text{чел}}^M = \frac{D^M}{N} = \frac{68333}{2} = 34166 \text{ руб./чел}; \quad (15)$$

$$P_{\text{чел}}^M = \frac{P^M}{N} = \frac{38966}{2} = 19483 \text{ руб./чел}; \quad (16)$$

где D^M , P^M – среднемесячные доходы и потребительские расходы, руб.;

N – количество человек в семье, чел.;

$D_{\text{чел}}^M$ – доход на одного человека в месяц, руб./чел.;

$P_{\text{чел}}^M$ – потребительские расходы на одного человека в месяц, руб./чел.

Семья желает приобрести двухкомнатную квартиру на вторичном рынке жилой недвижимости стоимостью 2100000 рублей и общей площадью 44 кв. м. Источником информации служить базы данных риэлтерских агентств ОРИС г. Томска и Томской области [15].

Далее определяется площадь желаемой квартиры, при условии расчетов на одного члена домохозяйства и стоимости 1 кв. м:

$$S_{\text{чел}} = \frac{S}{N} = \frac{44}{2} = 22 \text{ кв. м/чел}; \quad (17)$$

$$C_{\text{кв.м}}^M = \frac{C}{S} = \frac{2100000}{44} = 47727 \text{ руб./кв. м.} \quad (18)$$

где S – площадь жилой недвижимости, кв. м;

$S_{\text{чел}}$ – желаемая площадь жилья на одного человека, кв. м;

C – стоимость квартиры, которую желает приобрести семья, руб.;

$C_{\text{кв.м}}^M$ – стоимость 1 кв. м жилья, руб./кв. м.

Выполним расчет индекса доступности жилья ООН-ХАБИТАТ по формулам (9 – 11):

$$I_D = \frac{C}{D} = \frac{2100000}{68333 \cdot 12} = 2,5 \text{ года};$$

$$I_D = \frac{C_{\text{кв.м}} \cdot S}{D} = \frac{47727 \cdot 44}{68333 \cdot 12} = 2,5 \text{ года};$$

$$I_D = \frac{C_{\text{кв.м}} \cdot S_{\text{чел}} \cdot N}{D_{\text{чел}}^M \cdot N \cdot 12} = \frac{47727 \cdot 22 \cdot 2}{34166 \cdot 2 \cdot 12} = 2,5 \text{ года}.$$

Выполненные расчеты показали, что молодая семья из двух человек, каждый член домохозяйства работают, при условии, что весь полученный доход будет сохранен для улучшения жилищных условий, то необходимую сумму на покупку двухкомнатной квартиры площадью 44 м², придется накапливать 2,5 года.

Выполним расчет индекса доступности жилья ООН-ХАБИТАТ с учетом потребительских расходов по формулам (12 – 14):

$$I_D^P = \frac{C}{D - P} = \frac{2100000}{(68333 - 38966) \cdot 12} = 5,9 \text{ лет};$$

$$I_D^P = \frac{C_{\text{кв.м}} \cdot S}{D - P} = \frac{47727 \cdot 44}{(68333 - 38966) \cdot 12} = 5,9 \text{ лет};$$

$$I_D^P = \frac{C_{\text{кв.м}} \cdot S_{\text{чел}} \cdot N}{(D_{\text{чел}}^M - P_{\text{чел}}^M) N \cdot 12} = \frac{47727 \cdot 22 \cdot 2}{(34166 - 19483) \cdot 2 \cdot 12} = 5,9 \text{ лет}.$$

Произведя расчеты оценки доступности жилья с учетом потребительских расходов при условии, что семья состоит из двух человек и направляет часть дохода на улучшение жилищных условий, после расходования средств на потребности жизнедеятельности, то молодая семья сможет накопить в течение 5 лет и 9 месяцев необходимую сумму на покупку двухкомнатной квартиры.

3.2 Оценка доступности жилья посредством индексов ООН-ХАБИТАТ на основе статистических данных

Рассчитаем оценку доступности жилья при условии среднестатистического домохозяйства из трех человек, для расчета показателей доступности выбираем Томскую область и Новосибирскую область, представлены в таблице 11.

Для определения индексов доступности жилой недвижимости за 2013 – 2014 год, статистические данные принимаются с сайта Федеральной службы государственной статистики (Росстата) [21].

Таблица 11 – Статистические данные для расчета индексов доступности

Показатель \ Регион	Новосибирская область		Томская область	
	2013г.	2014г.	2013г.	2014г.
Среднедушевые доходы, руб./чел. в месяц	22 579	23 110	20 430	21 549
Потребительские расходы на душу населения в месяц, руб./чел. в месяц	18 051	19 139	13 285	15 386
Средние цены на первичном рынке жилья, руб./кв. м	42 213	48573	42 377	44 816
Средние цены на вторичном рынке жилья, руб./кв. м.	54 707	56 960	45 064	46 592

На сайте Росстата данные о средней стоимости на первичном и вторичном рынке жилой недвижимости указываются поквартально. Определение среднегодового уровня цен первичного и вторичного рынка жилья рассчитывается, как среднее арифметическое квартальных уровней:

$$C_{\text{кв.м}} = \frac{C_{\text{кв.м}}^1 \text{ квар} + C_{\text{кв.м}}^2 \text{ квар} + C_{\text{кв.м}}^3 \text{ квар} + C_{\text{кв.м}}^4 \text{ квар}}{4}; \quad (19)$$

где $C_{\text{кв.м}}^1 \text{ квар}$ – $C_{\text{кв.м}}^4 \text{ квар}$ – стоимость 1м^2 жилой недвижимости на первичном (вторичном) рынке за 1-й, 2-й, 3-й и 4-й квартал.

Новосибирская область первичный рынок:

$$C_{\text{кв.м}2013} = \frac{41838+42103+42475+42437}{4} = 42\,213 \text{ руб};$$

$$C_{\text{кв.м}2014} = \frac{47480+48165+48425+50225}{4} = 48573 \text{ руб};$$

Вторичный рынок:

$$C_{\text{КВ.М}2013} = \frac{53072+54329+55374+56055}{4} = 54\,707 \text{ руб.};$$

$$C_{\text{КВ.М}2014} = \frac{55607+56236+57261+58739}{4} = 56\,960 \text{ руб.};$$

Томская область первичный рынок:

$$C_{\text{КВ.М}2013} = \frac{41425+42070+42865+43150}{4} = 42\,377 \text{ руб.};$$

$$C_{\text{КВ.М}2014} = \frac{44028+44701+44913+45623}{4} = 44\,816 \text{ руб.};$$

Вторичный рынок:

$$C_{\text{КВ.М}2013} = \frac{44068+44890+45398+45900}{4} = 45\,064 \text{ руб.};$$

$$C_{\text{КВ.М}2014} = \frac{45609+45999+47128+47634}{4} = 46\,592 \text{ руб.};$$

Производимый расчет индекса доступности может, выполнен при условии, что приобретение жилья будет по средней рыночной стоимости. Определение средней рыночной стоимости выполняется на основе данных Росстата. Площадь жилья приходящего на одного человека принимаются согласно Федеральным стандартам, на одного проживающего человека приходится 33м² площади жилья, на семью из двух человек общая площадь жилья равна 42м², на семью из трех человек и более приходится по 18м² на человека.

Среднестатистическое количество членов семьи в России составляет около 2,8 человек, значит, определение показателей доступности будет произведено для семьи из трех членов домохозяйства.

Таким образом, за период в два года для двух регионов России индексы доступности жилой недвижимости рассчитываются для семьи из трех человек на основании показателей среднестатистических доходов, расходов, и стоимости на рынке жилых помещений, а также из расчета площади жилья на одного человека в 18 кв. м/чел.

Расчет значений индекса доступности жилья ООН-ХАБИТАТ, произведем на первичном рынке жилой недвижимости для Новосибирской области и Томской областей по формуле (11) в 2013 и в 2014 году.

- для Новосибирской области:

$$И_{Д\text{Но}}^{2013} = \frac{C_{\text{кв.м}} \cdot S_{\text{чел}} \cdot N}{D_{\text{чел}}^{\text{м}} \cdot N \cdot 12} = \frac{42213 \cdot 18 \cdot 3}{22579 \cdot 3 \cdot 12} = 2,80 \text{ года};$$

$$И_{Д\text{Но}}^{2014} = \frac{C_{\text{кв.м}} \cdot S_{\text{чел}} \cdot N}{D_{\text{чел}}^{\text{м}} \cdot N \cdot 12} = \frac{48573 \cdot 18 \cdot 3}{23110 \cdot 3 \cdot 12} = 3,15 \text{ года};$$

- для Томской области:

$$И_{Д\text{Но}}^{2013} = \frac{C_{\text{кв.м}} \cdot S_{\text{чел}} \cdot N}{D_{\text{чел}}^{\text{м}} \cdot N \cdot 12} = \frac{42377 \cdot 18 \cdot 3}{20430 \cdot 3 \cdot 12} = 3,11 \text{ года};$$

$$И_{Д\text{Но}}^{2014} = \frac{C_{\text{кв.м}} \cdot S_{\text{чел}} \cdot N}{D_{\text{чел}}^{\text{м}} \cdot N \cdot 12} = \frac{44816 \cdot 18 \cdot 3}{21549 \cdot 3 \cdot 12} = 3,11 \text{ года}.$$

Далее выполняется аналогичный расчет индекса доступности на вторичном рынке жилой недвижимости:

- для Новосибирской области:

$$И_{Д\text{Но}}^{2013} = \frac{C_{\text{кв.м}} \cdot S_{\text{чел}} \cdot N}{D_{\text{чел}}^{\text{м}} \cdot N \cdot 12} = \frac{54707 \cdot 18 \cdot 3}{22579 \cdot 3 \cdot 12} = 3,63 \text{ года};$$

$$И_{Д\text{Но}}^{2014} = \frac{C_{\text{кв.м}} \cdot S_{\text{чел}} \cdot N}{D_{\text{чел}}^{\text{м}} \cdot N \cdot 12} = \frac{56960 \cdot 18 \cdot 3}{23110 \cdot 3 \cdot 12} = 3,69 \text{ года};$$

- для Томской области:

$$И_{Д\text{Но}}^{2013} = \frac{C_{\text{кв.м}} \cdot S_{\text{чел}} \cdot N}{D_{\text{чел}}^{\text{м}} \cdot N \cdot 12} = \frac{45064 \cdot 18 \cdot 3}{20430 \cdot 3 \cdot 12} = 3,30 \text{ года};$$

$$И_{Д\text{Но}}^{2014} = \frac{C_{\text{кв.м}} \cdot S_{\text{чел}} \cdot N}{D_{\text{чел}}^{\text{м}} \cdot N \cdot 12} = \frac{46592 \cdot 18 \cdot 3}{21549 \cdot 3 \cdot 12} = 3,24 \text{ года}.$$

Результаты расчета индекса доступности проиллюстрированы на рисунках 17 – 18, в виде графиков.



Рисунок 17 – Динамика индекса доступности жилья на первичном рынке за 2013-2014гг

Изменение индекса доступности на первичном рынке жилой недвижимости в рассматриваемых регионах различно. Если в Новосибирской области произошел спад индекса доступности с 2,8 года до 3,15 года, то в Томской области наблюдается одинаковые показатели индекса доступности 3,11 года на 2013 и 2014 год.

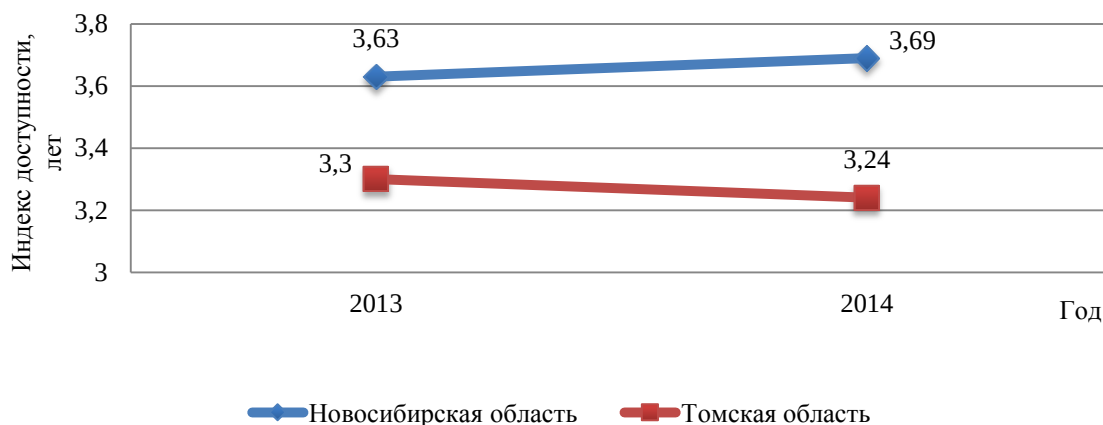


Рисунок 18 – Динамика индекса доступности жилья на вторичном рынке за 2013-2014гг

На вторичном рынке динамика индекса доступности в Новосибирской области наблюдается небольшой спад покупательской способности населения на рынке жилой недвижимости с 3,63 в 2013 году до 3,69 в 2014 году. В Томской области наблюдается рост доступности жилья для населения, с небольшой разницей с 3,3 в 2012 году до 3,24 лет в 2014 году.

3.3 Оценка доступности ипотечного жилищного кредитования

Используя индекс доступности, предложенный Национальной ассоциацией риэлторов США (Housing Affordability Index, HAI), можно произвести оценку доступности ипотечного жилищного кредитования для населения. Данный индекс обозначает степень нагрузки для среднестатистической семьи месячных выплат по кредиту при ипотеке типичной жилой недвижимости и рассчитывается на основании соотношения имеющегося дохода семьи и дохода, необходимого для получения кредита:

$$HAI = \frac{MI}{I_m} 100\%, \quad (20)$$

где MI – составляет средний доход у домохозяйства, руб.;

I_m – необходимый доход для получения и обслуживания долгосрочного ипотечного кредита, достаточного для покупки среднего по стоимости жилья, руб.

Для начала необходимо определить величину годовых выплат при условии внесения первоначального взноса при покупке жилья. Так как основным методом погашения ипотечных кредитов является аннуитетный метод, то величину равновеликих выплат можно определить при помощи сложной функции процента «Внос на амортизацию единицы»:

$$A = PV \frac{R}{1 - \frac{1}{(1+R)^t}}, \quad (21)$$

где A – величина равновеликих выплат при погашении ипотечного кредита, руб.;

PV – текущая стоимость ипотечного кредита с учетом внесения первоначального взноса, руб.;

R – размер годовой процентной ставки по ипотечному кредиту, процент;

t – период погашения кредита, год.

Текущую стоимость ипотечного кредита PV с учетом внесения первоначального взноса, необходимо определить в зависимости от среднестатистической цены 1 м^2 жилья и общей площади квартиры:

$$PV = C_{\text{кв.м}} \cdot S_{\text{чел}} \cdot N(1 - D_{\text{взнос}}), \quad (22)$$

где $C_{\text{кв.м}}$ – рыночная цена 1м² жилья, руб./кв. м;

$S_{\text{чел}}$ – площадь жилья на одного члена семьи, кв. м/чел.;

N – количество членов семьи, чел.;

$D_{\text{взнос}}$ – удельный вес первоначальной выплаты при покупке жилья с помощью ипотечного кредитования, доли.

Если в требуемом доходе I_m учитывается только часть общей стоимости равновеликих выплат, которая направляется на обслуживание кредита, то величина I_m будет рассчитана по формуле:

$$I_m = A \cdot D_{\text{обсл}}, \quad (23)$$

где $D_{\text{обсл}}$ – доля средств, используемых для обслуживания кредита, в долях от дохода семьи [17, с. 33].

Среднемесячный среднедушевой доход в 2014 году в Томской области по данным интернет портала ЕМИСС, составил 21 549 руб./чел. ($MI = 21\,549$ руб./чел.). Расчет годовой средней стоимости на первичное и вторичное жилье производились по квартальным данным ЕМИСС, по формуле 19. Среднегодовая стоимость на первичное жилье составила 44 816 руб./кв. м, а на вторичное жилье – 46 592 руб./кв. м (расчет произведен в таблице 11).

В Томской области по ипотечному кредитованию годовая процентная ставка составляет 12,14 % ($R = 12,14\%$), а период погашения кредита 182,4 месяца.

Необходимо рассчитать текущую стоимость по ипотечному кредиту с учетом внесения первоначального взноса при $S_{\text{чел}} = 18$ кв.м/чел. и $D_{\text{взнос}} = 0,3$:

– на первичном рынке:

$$PV_1 = 44\,816 \cdot 18 \cdot 3(1 - 0,3) = 1694044 \text{ руб.};$$

– на вторичном рынке:

$$PV_2 = 46\,592 \cdot 18 \cdot 3(1 - 0,3) = 1761177 \text{ руб.}$$

Далее определяется величина равновеликих выплат по ипотечному кредиту по формуле (21):

– на первичном рынке:

$$A_1 = 1694044 \frac{0,1214}{1 - \frac{1}{(1 + 0,1214)^{182,4/12}}} = 249193 \text{ руб.};$$

– на вторичном рынке:

$$A_2 = 1761177 \frac{0,1214}{1 - \frac{1}{(1 + 0,1214)^{182,4/12}}} = 259069 \text{ руб.}$$

Требуемый доход I_m рассчитывается по формуле (23) при $D_{\text{обсл}} = 0,25$:

– на первичном рынке:

$$Q_{Inc1} = 249193 \cdot 0,25 = 62298 \text{ руб.};$$

– на вторичном рынке:

$$Q_{Inc2} = 259069 \cdot 0,25 = 64767 \text{ руб.}$$

Значение индекса доступности НАІ определяется по формуле (20) при условии, что три члена домохозяйства получают средний доход МІ:

– на первичном рынке:

$$NAI_1 = \frac{21549 \cdot 3}{62298} 100\% = 103,77\%;$$

– на вторичном рынке:

$$NAI_1 = \frac{21549 \cdot 3}{64767} 100\% = 99,81\%.$$

Вычислив значение индекса доступности НАІ можно сделать вывод, что на первичном рынке жилья индекс доступности немного превышает 100% . Следует отметить, что при изменении процентной ставки, кредитных параметров или периода кредитования, доступность ипотечного кредитования произойдет снижение или увеличение спроса. На вторичном рынке индекс доступности почти приближен к 100 %, тем самым показывает, что для населения Томской области более доступно первичное жилье с помощью ипотечного кредитования в 2014 году, чем вторичное жилье.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
3-3302	Шакирова Алена Сергеевна

Институт	Институт электронного обучения	Кафедра	Менеджмента
Уровень образования	Специалист	Направление	080507 Менеджмент организации

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения: - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу) - чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)	- освещение рабочего места удобное с установкой общего и местного освещения, метеоусловия оптимальные, установлены кондиционеры, электромагнитные излучения на низком уровне, ионизирующие излучения сведены к минимуму. - рабочее место оборудовано согласно всем нормам и правилам техники безопасности, установлена пожарная сигнализация, запасные выходы в доступе.
2. Список законодательных и нормативных документов по теме	– Трудовой кодекс РФ; – Основные экологические законы РФ; – Закон о социальной защите населения РФ.
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы	– безопасность труда; – стабильность заработной платы; – поддержание социально значимой заработной платы; – развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - обязательное страхование всех сотрудников.

<i>подготовки и повышения квалификации;</i> <i>- Системы социальных гарантий организации;</i> <i>-оказание помощи работникам в критических ситуациях.</i>	
2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: <i>- содействие охране окружающей среды;</i> <i>- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</i> <i>- Спонсорство и корпоративная благотворительность;</i> <i>- ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных товаров)</i> <i>-готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</i>	<i>– ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных товаров);</i> <i>– взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</i> <i>– спонсорство и корпоративная благотворительность;</i> <i>– взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</i> <i>– содействие охране окружающей среды;</i>
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: <i>- анализ правовых норм трудового законодательства;</i> <i>- анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов;</i> <i>- анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.</i>	<i>– Анализ специальных правовых и нормативных законодательных актов;</i> <i>– Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации (устав компании, памятка для сотрудника).</i>
Перечень графического материала:	
<i>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию</i>	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
---	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Феденкова Анна Сергеевна			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3302	Шакирова Алена Сергеевна		

Социальная ответственность

Определение целей и задач программы КСО

Общие положения. Цели и задачи Федеральной компании Этажи в области КСО.

Федеральная риэлторская компания «Этажи» – более 15 лет привлекающая клиентов надежной репутацией и высокими стандартами качества.

Основными направлениями деятельности компании являются брокеридж жилой и коммерческой недвижимости, аренда, юридические и ипотечные услуги.

«Этажи» осуществляет свою деятельность во всех сегментах рынка недвижимости: первичный и вторичный городской и загородный рынок, рынок элитного жилья, коммерческой недвижимости.

Компания является постоянным членом профессиональных организаций, таких как Российская Гильдия Риелторов.

Компания «Этажи» – динамично развивающаяся компания, в структуру которой входят агентства недвижимости в г. Тюмени и 53 других городах России и ближнего зарубежья, ипотечный центр, информационный центр недвижимости, печатное издание, городской информационный портал и корпоративный учебный центр. В планах открытие филиалов, как на территории России, так и в странах СНГ.

Сегодня «Этажи» – единственное агентство, предоставляющее льготы на ипотеку от ведущих банков региона, а также дающее финансовую гарантию клиенту.

Кроме основных направлений деятельности созданы и активно развиваются дополнительные сервисы – переезд, ремонт, дизайн интерьера, страхование, налоговый вычет.

Федеральная риэлторская компания «Этажи» – это команда более 6700 высококвалифицированных специалистов, это официальный партнер более 35 предприятий-застройщиков и свыше 40 банков.

Компания располагает самой большой в регионе базой данных объектов недвижимости и клиентской базой, большую часть которой составляют постоянные клиенты и клиенты, обратившиеся по рекомендациям, это дает возможность продавцам и покупателям квартир найти друг друга даже в самые ограниченные сроки.

Благодаря современным технологиям, профессионализму сотрудников, высоким стандартам качества и надежной репутации компания «Этажи» признана одной из самых передовых российских риэлторских компаний [24].

Таблица 12 – Определение целей КСО

Миссия компании	Качественно помочь реализовать вашу мечту о недвижимости в оптимальные сроки по лучшей для вас цене.	Цели КСО
		1. Развитие собственного персонала; 2. Стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе; 3. Сохранение социальной стабильности в обществе в целом; 4. Выход на международный рынок; 5. Расширение географии покрытия рынка (дополнительные офисы в РФ); 6. Занятие крепкого положения на рынке недвижимости; 7. Привлекать лучших специалистов на рынке; 8. Рост производительности труда в компании; 9. Улучшение имиджа компании, рост репутации; 10. Реклама товара и услуги; 11. Предоставление широкого спектра услуг на рынке;
Стратегия компании	1. Обеспечение жителей качественной риэлторской услугой и её постоянное совершенствование. 2. Внедрение новых технологий в риэлторский бизнес позволяющий, значительно улучшить бизнес-процессы по обеспечению качественной риэлторской услуги населению.	

Продолжение таблицы 12

	3. Создание положительной и семейственной атмосферы и микроклимата в компании. 4. Создание принципиально философии маркетинга на рынке недвижимости. 5. Динамичное развитие и расширение партнерской среды. 6. Расширение спектра услуг в сферах напрямую и косвенно влияющих на качество сделки и прочих вопросах связанных с рынком недвижимости.	12. Поднятие престижа профессии – риэлтор; 13. Предоставление полного спектра услуг касающихся не только приобретения недвижимости, но и владения и эксплуатации недвижимого имущества.
--	---	---

Формирование основной стратегии развития производится исходя из поставленных целей КСО, которые с ростом и развитием компании формируются в соответствии с развитием и изменением как экономической, так и социальной инфраструктуры в стране и мире. Учитывая динамичное изменение политической, экономической ситуации в мире, руководство компании придерживается поставленных целей, но не принимает их как единственно правильные и постоянно стремится к улучшению и большему пониманию населения, в связи, с чем изменяет и корректирует цели КСО.

Определение стейкхолдеров программы КСО

Стейкхолдер – понятие, которое описывает человека, группу лиц или отдельные организации, чьи действия, поведение или решения могут влиять на прибыль, результаты деятельности компании и процессы в ней.

Стейкхолдеров разделяют на внутренних (находятся внутри организации) и внешних (за пределами предприятия) [29, с. 13].

Таблица 13 – Определение стейкхолдеров программы КСО

Цели КСО	Стейкхолдеры
Развитие собственного персонала	Служба персонала (HR служба), учебный центр
Стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе	Руководство компании (Генеральный директор, Руководители и владельцы франшизы)
Сохранение социальной стабильности в обществе в целом	Все сотрудники компании
Выход на международный рынок	Руководство компании, отдел маркетинга, учебный центр.
Расширение географии покрытия рынка (дополнительные офисы в РФ)	Руководство компании, отдел маркетинга, учебный центр, отдел развития франчайзи
Занятие крепкого положения на рынке Томска	Местное руководство (Руководитель офиса, директор по персоналу), специалисты Новосибирского офиса, каждый сотрудник Томского офиса
Привлекать лучших специалистов на рынке	Служба персонала (HR служба)
Рост производительности труда в компании	Служба персонала (HR служба), среднее управленческое звено (менеджеры) учебный центр, IT отдел
Улучшение имиджа компании, рост репутации	Руководство компании, Отдел маркетинга, каждый сотрудник компании
Реклама товара и услуги	Отдел маркетинга, специалисты по недвижимости
Предоставление широкого спектра услуг на рынке	Руководство компании, Отдел маркетинга
Поднятие престижа профессии риэлтора	Каждый сотрудник компании
Предоставление полного спектра услуг касающихся не только приобретения недвижимости, но и владения и эксплуатации недвижимого имущества	Руководство компании, Отдел маркетинга, Инициативные сотрудники

Стейкхолдерами по каждой из целей были выбраны именно внутренние ресурсы компании, то есть сотрудники компании, на развитие и рост которых компания уделяет наибольшее внимание, так как это основной ресурс, который ежедневно контактирует с целевой аудиторией – населением. Так же выбор обусловлен именно тем фактором, что влиять на окружающую среду мы можем только посредством изменения себя и внутренних ресурсов, на чем строятся и принципы компании. А так, как влиять на внешние ресурсы и сторонние ресурсы напрямую не представляется, возможным были определены ответственные службы (лица) внутри компании для достижения каждой из поставленных перед компанией целей КСО.

Определение элементов программы КСО

Федеральная риэлторская компания «Этажи» с 2000 года активно работает на рынке недвижимости России, начала свою работу в городе Тюмень и на сегодняшний момент присутствует в 52 городах России и 2 городах Казахстана. Расширение компании по территориальному признаку происходит за счет открытия новых филиалов или продажи фрайчайзи.

На текущий момент 95% сделок с недвижимостью в г. Тюмень проходит через компанию «Этажи», в остальных городах в силу недолгого присутствия или других социально-экономических факторов общая доля проходящих сделок с недвижимостью значительно меньше. В небольшом филиале средний объем оборачиваемых средств составляет от 1,3 млн рублей в месяц (взято на примере филиала в г. Томске).

Для формирования устойчивой благоприятной среды в коллективе, что непосредственно влияет на развитие патриотического духа по отношению к компании, направлены ряд мероприятий: корпоративные праздники, спортивные мероприятия, конкурсы внутри компании для привлечения своих знакомых/друзей/родственников к работе в компании.

На текущий момент максимальное воздействие с органами самоуправления и администрацией города и области идет только в Тюмени, так как в других городах компания только осваивается на рынке и знакомится с населением и потенциальными и действующими партнерами.

Таблица 14 – Определение элементов программы КСО

Стейхолдеры	Описание элементов	Ожидаемый результат
Руководство компании	Участие в международных и местного масштаба конференциях риэлторов	Достижение договоренностей с партнерами (банками, застройщиками)
Служба персонала	Мотивация сотрудников к улучшению качества работы.	Наиболее качественное обслуживание клиентов, увеличение объема сделок.
Отдел маркетинга	Ка-брендовая реклама компании в масштабах города.	Узнаваемость бренда у аудитории потребителей продукта, повышение лояльности потребителя.
Учебный центр	Организация тренингов для сотрудников компании.	Рост компетенций сотрудников, повышение качества работы.
Местное руководство	Создание комфортной среды сотрудникам, предоставление рабочих мест.	Увеличение штата.
Средне управленческое звено	Мотивация сотрудников, так же постановка целей и задач сотрудникам.	Ориентирование на закрепление сотрудников в компании. Рост сделок.
Отдел развития франчайзи	Открытие новых филиалов в РФ и странах СНГ, в будущем на международном рынке.	Охват большего количества целевой аудитории, привнесение новых стандартов обслуживания населения, популяризация компании.
IT отдел	Автоматизация бизнес-процессов.	Разгрузка временных ресурсов сотрудников, удобство.

Продолжение таблицы 14

Специалисты по недвижимости	Анализ первичного и вторичного рынка недвижимости	Определение правильной стартовой стоимости объекта недвижимости.
Потребители	Розыгрыш квартиры и техники	Решение ключевого вопроса в личной финансовой потребности
Потребители и партнеры	Ярмарка-распродажа квартир	Решение текущей насущной задачи и реализация первичной потребности каждого человека «крыша над головой»

Ожидаемым результатом от реализации этих программ в среднесрочной перспективе будут: повышение узнаваемости бренда как в России в целом, так и в отдельно взятых регионах до 60 % из опрошенных респондентов, на текущий момент средневзвешенный процент узнаваемости бренда в городе Томске 15 % из опрошенных респондентов. Так же ожидается увеличение клиентского потока в офис компании Томска, что повлечет за собой цивилизацию рынка недвижимости и повышение качества предоставляемых услуг другими АН города, а так же росту выручки Томского офиса.

Одна из целей увеличение постоянного штата сотрудников Томского офиса до 150 человек в отделе продаж, а конкретнее специалистов по недвижимости, при минимальном росте административно-управленческого персонала.

Для партнеров ожидаемым результатом проведения мероприятий – повышение узнаваемости собственного бренда и увеличение продаж своих товаров/услуг.

Затраты на программы КСО

В компании «Этажи» на каждое из мероприятий в зависимости от его продолжительности (месяц, квартал, год) планируется выделение бюджетных

средств, в соответствии со значимостью мероприятия и степенью его воздействия на стейкхолдера.

Необходимо определения, на месячные мероприятия не более 1% от месячного оборота компании. На квартальные мероприятия не более 5% от квартального оборота, и на годовые не более 2% от чистой прибыли компании в месяц (т.е. для финансирования мероприятий идущих на протяжении года или реализующих на постоянной основе один раз в год, идет накопительная система образования бюджета на эти мероприятия).

Таблица 15 – Затраты на мероприятия КСО

Мероприятия	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
Приведи друга	Тысяч Рублей	10 000	400 000
Обучение	Тысяч Рублей	800	770 000
Менеджерские проекты	Тысяч Рублей	5 000	450 000
Ка-брендовая реклама	Тысяч Рублей	100 000	2 000 000
Ярмарка-распродажа	Тысяч Рублей	350 000	1 750 000
Розыгрыш квартиры и техники	Тысяч Рублей	4 000 000	4 000 000
Внештатные обучения	Тысяч Рублей	20 000	320 000
Обновление сайта	Тысяч Рублей	1 500 000	1 500 000

Бюджеты в компании на проведение мероприятий КСО согласовываются Руководством компании совместно с владельцами франшизы только на федеральном уровне, например на розыгрыш квартиры, остальные же мероприятия согласовываются на уровне местного руководства и согласовываются с отделами, напрямую задействованными в мероприятии.

Бюджеты выделения в процентом соотношении относительно общих доходов, и оборота позволяют компании контролировать, и планировать

мероприятия на безопасном для постоянного существования и стабильной работы компании в целом. Мероприятия планируются исходя из полученного (прогнозируемого) получения доходов и не несут ущерба для постоянных издержек – таких как зарплата, аренда и техническое функционирование компании в целом.

Все значения были выведены исключительно путем аналитики и прогнозирования полученной выгоды или закрытия основных целей стейкхолдеров.

Ожидаемая эффективность программ КСО

Все мероприятия программ КСО в компании «Этажи» оцениваются аналитиками на основе принципов эффективности затрат на мероприятия и ожидаемых результатов. Так же все программы КСО несут эффект, как для компании, так и для социума.

Таблица 16 – Оценка эффективности мероприятий КСО

Мероприятие	Затраты, рублей	Эффект для компании	Эффект для общества
Акция «Приведи друга»	400 000	Увеличение штата сотрудников, мотивация сотрудников внутри компании.	Получение высокооплачиваемой профессии, увеличение семейного бюджета
Обучение	770 000	Рост компетенции сотрудников компании.	Приобретение качественной услуги. Профессиональный сервис.
Менеджерские проекты	450 000	Повышение мотивации управленцев, так же повышение	Увеличение выбора для потребителя и закрытия его основной потребности. Получение более качественной услуги.

Продолжение таблицы 16

Ка-брендовая реклама	2 000 000	Рост количества обращений потребителей в компанию. Увеличение количества закрываемых сделок и рост прибыли	Уверенность потребителя в компании и в её сотрудниках.
Ярмарка- распродажа	1 750 000	Популяризация бренда, увеличение количества сделок и рост прибыли.	Возможность приобретения недвижимости по более приемлемой цене. Возможность получить скидки от застройщиков.
Розыгрыш квартиры и техники	4 000 000	Популяризация бренда. Увеличение количества рекомендаций.	Возможность удовлетворить свою ключевую потребность за счет компании.
Внештатные обучения	320 000	Рост профессионализма сотрудников, а так же увеличение конверсии.	Приобретение более качественной услуги. Профессиональный сервис.
Обновление сайта	1 500 000	Конверсия новых клиентов. Рост обращений потребителя в компанию.	Возможность наиболее комфортно взаимодействовать с компанией посредством полного контроля над продажей своей недвижимости. Так же комфортный поиск объекта недвижимости.

Учитывая все мероприятия, задействованные и реализуемые на текущий момент в компании и основываясь на данных из ранее проведенных мероприятий, можно оценить их исключительно, как успешные, за исключением одного мероприятия, которое на текущий момент имеет статус тестового введения – это менеджерские проекты. Степень его влияния в краткосрочной перспективе на социум определить весьма, сложно, поэтому

по итогам квартала следующего за окончанием проведения мероприятия будет проводиться анализ и подведение итогов по данному мероприятию. Учитывая промежуточную связь от стейкхолдеров внутри компании, этот проект можно считать успешным и достигающим своей цели, обусловлено увеличением количества положительных отзывов о сотрудниках компании.

Предыдущие мероприятия уже проводились неоднократно и по итогам исследования и аналитики отделом маркетинга и руководством компании в полной степени достигли ожидаемых результатов, в некоторых случаях даже превзошли их.

Поэтому можно сделать вывод о стратегии финансирования мероприятий КСО и общей стратегии компании «Этажи», как уравновешенной и сбалансированной, не несущих убытков для компании и приносящих пользу стейкхолдерам, как в компании, так и за ее пределами.

Компания «Этажи» уделяет очень большое внимание разработке и выполнению стандартов и принципов Корпоративно Социальной Ответственности. Компания поддерживает обмен опытом в области КСО со своими партнерами, как одной из наиболее значимых форм социального партнерства, привлекая к этой работе различные компании.

Старается удерживать баланс между стремлением к прибыльности и внеэкономическими, нравственными требованиями общества.

Внедрять новые проекты, нацеленные на глобальные проблемы не только в России, но и в мире.

Мы будем продолжать позиционировать компанию с точки зрения серьезного игрока на рынке недвижимости, который не стремится к краткосрочной выгоде, а имеет долгосрочные перспективы, минимизирует риски своих клиентов, ведет пропаганду добросовестных деловых практик.

Заключение

На основе результатов проведенного исследования были сделаны следующие выводы:

1. Анализ вторичного рынка жилой недвижимости Томской области на основании данных о совершенных сделках, предоставленных общей базой данных агентств недвижимости ОРИС, за период 2012 – 2015 года.

В отношении динамики сделок в различных группах жилья показал результаты стабилизированного спроса на однокомнатные квартиры и увеличением на 4 – 6% к 2015 году. Увеличение сделок квартир гостиничного типа на 10% по сравнению 2013 года к 2015 году. Зафиксировано неотъемлемое число сделок с многокомнатными квартирами, это обусловлено тем, что стоимость уменьшаются обратно пропорционально площади квартир (количеству комнат) тем, самым стоимость многокомнатных квартир находится в небольшой разнице от двухкомнатных квартир.

Динамика сделок на вторичном рынке жилой недвижимости по материалу стен Томской области, наибольшей популярностью у покупателей Томской области традиционно пользуются кирпичные дома. Высокая динамика сделок наблюдается на протяжении всего анализируемого периода, с колебаниями 2 – 10%, тем самым подчеркивает неоспоримые преимущества спроса населения на данный вид материала стен.

Стабильное число продаж наблюдается у панельных домов совсем небольшая процентная разница от сделок с кирпичными домами, по сравнению с кирпичными домами в 2015 году разница продаж составила 2%.

Динамика продаж деревянных жилых домов от общего количества продаж в 2015 году составила 6%, и на протяжении всей динамики количество купли-продажи варьируется с 6% до 10%.

Сделки купли-продажи с домами из шлакоблочных конструкций и монолитных материалов, из представленных исходных данных, составила 2 – 4%.

Рассматривая динамику средней стоимости жилья по категориям квартир на вторичном рынке жилой недвижимости Томской области, на 2015 год стоимость на квартиры гостиничного типа составила 920 тысяч рублей, что на 6% меньше 2013 года и на 8% больше 2012 года.

Наблюдается небольшое снижение средней стоимости на однокомнатные квартиры, в 2015 году равна 1585 тысяч рублей, к уровню 2014 года снижение составило на 7%, по сравнению с 2013 годом и 2012 годом разница в 14%.

Сделки с двухкомнатными квартирами, из представленных исходных данных купли-продажи, не значительная разница средней стоимости наблюдается в 2012 году – 2240 тысяч рублей, в 2013 году – 2166 тысяч рублей, в 2014 году – 2017 тысяч рублей и в 2015 году равна 1774 тысяч рублей, что на 13 – 22% меньше предыдущих рассматриваемых лет.

Динамика средней стоимости на трёхкомнатные и четырёхкомнатные квартиры варьируется в не значительной разнице в промежутке до 5% в 2015 году. До 11% в 2014 году, до 30% в 2013 году и до 20% в 2012 году. При этом можно сделать вывод, что в данном случае стоимость во многом зависит от месторасположения, внутреннее и внешнее состояние, а не количество комнат.

Средняя стоимость на пятикомнатные квартиры и более комнат, наибольшая стоимость наблюдается в 2015 году – 10394 тысячи рублей, в 2013 году равна 9221 тысячи рублей, в 2012 году составила 8200 рублей и наименьшая стоимость в рассматриваемом периоде равна в 2014 году 6713 тысяч рублей. В данном сегменте рынка жилой недвижимости в основном являются элитные квартиры, поэтому значительная разница от квартир с меньшим числом комнат.

Динамика доли сделок по районам города Томска показывает, что наибольшей популярностью у покупателей традиционно пользовались Кировский и Советский район в 2015 году, в 2014 году и в 2012 году с разницей в 4 – 8%. В 2015 году процентное соотношение сделок в Ленинском районе составила 20%, а в Октябрьском районе 16%.

Данные анализа динамики показателей средней стоимости 1 м² жилой недвижимости от общей площади, рассматриваемых по отдельности в соответствии материалу стен Томской области. За прошедший период 2015 года наблюдается не большая разница между стоимостью на дома из кирпича – 53211 тысяч рублей и шлакоблочными домами – 51287 тысяч рублей, разница равна 3%. На дома из монолитных материалов составила 41023 тысячи рублей. На панельные дома стоимость равна 39640 тысяч рублей и на деревянные дома равна 33250 тысяч рублей.

В рассматриваемом периоде показатели средней стоимости 1 м² на кирпичные дома меньше на 11 – 15% от средней стоимости 2015 года – 53211 тысяч рублей. Ежегодный прирост цен за 1м² находится в интервале 3 – 15%.

Ситуация на вторичном рынке жилой недвижимости характеризуется возможностью уменьшение стоимости жилья или стабилизацией при отрицательных тенденциях в экономике. Уменьшение процентной ставки по ипотеке и увеличение платежеспособности населения будут являться проводниками спроса.

2. Анализ первичного рынка жилой недвижимости Томской области проведен на основании данных Федеральной службы государственной статистики, предоставленных в кратком статистическом сборнике «Томская область в цифрах», за период 2011 – 2016 года.

По итогам динамики вводимого жилья на территории Томской области за 2014 год счет различных источников финансирования застройщиками введено 459,6 тыс. кв. метров в городах и поселках городского типа, что на 5% больше по сравнению с 2012 и 2013 годом, и на 11% больше с 2011 годом. Наблюдается увеличение вводимого жилья

население за счет собственных и заемных средств в 2014 году, 31% от всех вводимых жилых домов Томской области в городах и поселках городского типа. По сравнению с 2011 годом данный показатель был на уровне 17%, в 2012 году 16% и в 2013 году постепенное увеличение до 21%.

В сельской местности построено в 2014 году 159,4 тыс. кв. метров жилья (или 57% к уровню 2013 года, 32% к уровню 2012 года и 29% к уровню вводимого жилья в 2011 году). Ввод в действие жилых домов на территории сельской местности Томской области наибольшей степени осуществляется за счет собственных и заемных средств, проживаемого населения, в 2011 году составила 72% от всего вводимого жилья, в 2012 году 85%, в 2013 году 81% и в 2014 году возросло до 93%.

Во всем анализируемом периоде с 2011 года по 2014 год наблюдается стабильный рост жилищного строительства – ввод в действие жилых домов достиг увеличения в 2014 году на 10% по сравнению с 2011 годом.

Основные характеристики построенных квартир Томской области включают в себя количество квартир, в 2014 году число построенных квартир составило 8061 единицу, в анализируемом периоде наблюдается прирост, по сравнению с 2013 годом он составил 1,5%, с 2012 годом 5,5% и с уровнем 2011 года равен 7,3%. Их средний размер от общей площади в 2014 году равен $76,8\text{ м}^2$, что на 10 м^2 больше чем в 2013 году – $66,8\text{ м}^2$, в 2012 году средний размер равен $64,3\text{ м}^2$, а в 2011 году составил $61,2\text{ м}^2$, ежегодный прирост составил 5%.

Структура построенного жилья по категориям квартир Томской области обуславливает спад однокомнатных квартир на 14% по сравнению 2014 года с 2011 года, небольшое уменьшение на построение двухкомнатных квартир на 3% по сравнению 2014 года с 2013 годом. Увеличение многокомнатных квартир, трёхкомнатных на 4-5%, четырёхкомнатных и более на 4-8%.

Как показывает динамика незавершенного жилищного строительства в Томской области, на 2011 год составила 63 жилых домов общей площадью 347,3 тыс. кв. метров.

В 2012 году количество 94 жилых дома не введенных в плановые сроки в эксплуатацию, площадью 820,5 тысяч квадратных метров, что на 67% превышает предыдущий год. Далее следует спад до 68 жилых домов на 2013 год (или на 27%), и до 58 незавершенных жилых домов в 2014 год или уменьшилось на 39%.

Наличие незавершенного строительства в определенной степени обособленно длительным процессом. На стадии строительства реализуются более 90% жилой недвижимости, что является количественным показателем инвестиционной активности населения, и всего 10% жилья реализуется в уже сданных в эксплуатацию жилых домах.

Динамика цен за 1 м² на первичном рынке жилья Томской области. Стоимости 1 м² общей площади жилья на первичном рынке жилой недвижимости Томской области в 2013 году составила 43 159 рублей, с увеличением на 3% в 2014 году стоимость составила 44 816 рублей и с таким же приростом в 2015 году цена возросла до 46 248 рублей. Наблюдается одинаковое процентное увеличение 2014 года и 2015 года по сравнению с 2013, но в 2016 году стоимость 1 м² на первичном рынке жилья равна 48 971 рублей или возросла на 5%.

Средняя стоимость одного квадратного метра общей площади на первичном рынке жилой недвижимости Томской области по материалу стен по итогам первого квартала 2016 года самой высокой стоимостью 54807 тысяч рублей являются монолитные дома, в том числе и монолитно-кирпичные дома. Стоимость на жилые крупнопанельные и крупноблочные дома составила 47808 тысяч рублей, что на 14% меньше стоимости монолитных домов. Наблюдается спад стоимости на кирпичные дома Томской области, она равна 45825 тысяч рублей, тем самым разница в 4% от панельных домов и 19% от монолитных домов.

Согласно, динамики средней стоимости 1м² на первичном рынке жилья Сибирского федерального округа по шести отдельным регионам, Томск занимает первое место по самой высокой стоимости квадратного метра жилья за первый квартал 2016 года, составила 48 971 рубль. В Новосибирской области цена за квадратный метр равна 48 218 рублей, что на 1,5% ниже стоимости в Томской области, хотя по данным Росстат в Новосибирской области среднедушевые доходы населения выше. В Алтайском крае стоимость составила 46 690 рублей, в Омской области 42 690 рублей, в Кемеровской области 38 767 рублей и в Республике Алтай 37 207 рублей.

3. Анализ оценки степени концентрации делится на две части. Во-первых: сегментации первичного рынка жилых помещений в Томской области по предложению, основную долю в общем объеме ввода в эксплуатацию жилых помещений имеют ОАО «ТДСК» – 44,16% и ООО «СтройЗаказчик» – 10,57%, иные фирмы имеют менее значительные доли.

Во-вторых: Результат оценки индекса Херфиндаля – Хиршмана равен 2 302,46 , тем самым позволяет сделать вывод о высокой концентрации на первичном рынке жилой недвижимости. Олигополию образуют 4 первых хозяйствующих субъекта: ОАО «Томская домостроительная компания»; ООО «СтройЗаказчик», Томская промышленно-строительная компания; МУП «Томскстройзаказчик»; ООО «МегаполисС», Строительная компания КонтинентЪ. Можно сделать вывод, что преобладает характер «жесткой» олигополии, так как на рынке жилья господствует одна преобладающая компания.

Все рассматриваемые методы оценки концентрации рынка позволяют посмотреть на рынок жилой недвижимости только с одной из сторон, безусловно, в связи с этим при анализе рынка жилой недвижимости с целью его дальнейшей регуляцией необходимо учитывать иные факторы воздействия.

4. Анализ доступности жилья для населения Томской области. Доступность жилой недвижимости является важным социально-экономическим показателем развития экономики и определяет возможности решения проблем обеспечения жильем. Доступность жилой недвижимости обусловлена платежеспособностью потребителей на рынке жилья. Платежеспособность потребителей выражена динамикой и отношением цен на жилую недвижимость и уровня доходов населения.

Выполненные расчеты индекса доступности жилья ООН-ХАБИТАТ показали, что молодая семья из двух человек, каждый член домохозяйства работают, при условии, что весь полученный доход будет сохранен для улучшения жилищных условий, то необходимую сумму на покупку двухкомнатной квартиры площадью 44 м², придется накапливать 2,5 года. Оценки доступности жилья с учетом потребительских расходов при условии, что семья состоит из двух человек и направляет часть дохода на улучшение жилищных условий, после расходования средств на потребности жизнедеятельности, то молодая семья сможет накопить в течение 5 лет и 9 месяцев необходимую сумму на покупку двухкомнатной квартиры.

Рассчитывает оценки доступности жилья при условии среднестатистического домохозяйства из трех человек, на основании статистических данных, для расчета показателей доступности Томской области и Новосибирской области. Наблюдается, что изменение индекса доступности на первичном рынке жилой недвижимости в рассматриваемых регионах различно. Если в Новосибирской области произошел спад индекса доступности с 2,8 года до 3,15 года, то в Томской области наблюдается одинаковые показатели индекса доступности 3,11 года на 2013 и 2014 год.

На вторичном рынке динамика индекса доступности в Новосибирской области наблюдается небольшой спад покупательской способности населения на рынке жилой недвижимости с 3,63 до 3,69. В Томской области наблюдается рост доступности жилья для населения, с небольшой разницей с 3,3 до 3,24 лет.

Используя индекс доступности, предложенный Национальной ассоциацией риэлторов США, произведена оценка доступности ипотечного жилищного кредитования для населения. Данный индекс обозначает степень нагрузки для среднестатистической семьи месячных выплат по кредиту при ипотеке типичной жилой недвижимости и рассчитывается на основании соотношения имеющегося дохода семьи и дохода, необходимого для получения кредита.

Значение индекса доступности НАІ можно сделать вывод, что на первичном рынке жилья индекс доступности немного превышает 100% . Следует отметить, что при изменении процентной ставки, кредитных параметров или периода кредитования, доступность ипотечного кредитования произойдет снижение или увеличение спроса. На вторичном рынке индекс доступности почти приближен к 100 %, тем самым показывает, что для населения Томской области более доступно первичное жилье с помощью ипотечного кредитования в 2014 году, чем вторичное жилье.

Список используемых источников

1. Экономика недвижимости: учебное пособие / Е.Ю. Калмыкова; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во: Томского политехнического университета, 2011. – 140 с.
2. Экономика и финансы недвижимости / Волков Д. Л. – СПб.: Изд-во: Санкт-Петербургского университета, 1999. – 32 с.
3. Экономика недвижимости / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов. Учебник для вузов. – 3-е изд., исправл. – СПб.: Изд-во: АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с.
4. Недвижимость Томска «Ваш дом и все для него». Статья: «Первичное и вторичное жилье: что лучше?» / Корнев И.С., [Электронный ресурс] / URL: <http://rnt.tomsk.ru>, свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 15.02.2016 г.
5. «Доступность ипотеки зависит не только от размера кредитной ставки» / Федотова И.В., [Электронный ресурс] / URL: <http://www.rn-kazan.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 17.02.2016 г.
6. Северо-Западная управленческая компания. Статья: «Что такое доступное жилье?» / Маркова О.В., [Электронный ресурс] / URL: <http://www.nwest.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 27.02.2016 г.
7. KMV Invest. Информационный бизнес портал. Статья: «Как самостоятельно оценить квартиру» / Кержаев Е.Н., [Электронный ресурс] / URL: <http://www.kmvinvest.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 07.03.2016 г.
8. Статья: «Доступность ипотеки». / Носов А.С.,, [Электронный ресурс] / URL: <http://mega-e.su> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 10.03.2016 г.

9. Статья: Откуда растут цены / Косарева Н.Б., – Московская жилищная газета «Квартирный ряд». 09.08.2007. №32 (655) - 23с.
10. Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. N 1050 "О федеральной целевой программе "Жилище" на 2015 - 2020 годы" / Система ГАРАНТ: [Электронный ресурс] / URL: <http://www.garant.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 19.03.2016 г.
11. Экономика недвижимости: / Паттури Я. В., Учебное пособие – Великий Новгород: Изд-во: НовГУ им. Ярослава Мудрого, 2002. – 182 с.
12. Департамент архитектуры и градостроительства администрации Города Томска [Электронный ресурс] / URL: <http://www.admin.tomsk.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 22.03.2016 г.
13. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) [Электронный ресурс] / URL: <http://www.rosreestr.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 23.03.2016 г.
14. «Томский областной центр технической инвентаризации» [Электронный ресурс] / URL: <http://kadastr.to> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 24.03.2016 г.
15. ОРИС в Томске. Информационный центр недвижимости [Электронный ресурс] / URL: <http://oris-info.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 29.03.2016 г.
16. РИА Томск. Статья «Исследование: Томск – один из самых дорогих городов РФ по цене жилья» / Брусницына Н.М. [Электронный ресурс] / URL: www.riatomsk.ru/article свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 25.03.2016 г.
17. Оценка концентрации на рынке жилья и анализ доступности жилья для населения: методические указания для практических занятий по дисциплине «Жилищная экономика» / Рабцевич О.В., Югова И.В. –Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2013. – 45 с.
18. Ценовая политика предприятия. / Тарасевич В.М., Тарасевич В.М. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 288 с.

19. Единый реестр застройщиков Томской области [Электронный ресурс] / URL: <http://novostroykirf.ru> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 02.04.2016 г.
20. Инвестиции в жилище: монография / Т.Ю. Овсянникова. – Томск: Изд-во ТГАСУ, 2005. – 379 с.
21. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс] / URL: <http://www.gks.ru/> свободный. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 19.04.2016 г.
22. Томская область в цифрах: Краткий статистический сборник / Н.П. Дырko, Н.И. Ласкеева, И.А. Лаптева. – Томск: Изд-во Томскстат-Т., 2015. – 254 с.
23. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия: экономический и экологический аспекты: учебное пособие / И.П. Нужина. – Томск: Изд-во ТГАСУ, 2007. – 400 с.
24. Учебный портал Федеральной риэлторской компании «Этажи» [Электронный ресурс] / URL: <http://education.etagi.com/> ограничен. Загл. с экрана. – Яз. Рус. Дата обращения: 24.04.2016 г.
25. Томская область 2016: Краткий статистический сборник / Н.П. Дырko, И.А. Лаптева. – Томск: Изд-во Томскстат-Т., 2016. - 56 с.
26. Конкурентная среда на рынке жилой недвижимости: особенности и закономерности: вестник / Т.Ю. Овсянникова, И.В. Югова – Томск: Изд-во ТГУ, 2012. – 193 с.
27. Инвестирование недвижимости: экономика, управление, экспертиза. Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. / Под общ. Ред. Т.Ю. Овсянниковой. – Томск: Изд-во ТГАСУ, 2011. – 349 с.
28. Мониторинг рынка недвижимости Томска: Бизнес – журнал / Д.М. Хлопцов – Томск: Изд-во Бизнес-журнал, ЗАО, 2014. – 52 с.

29. Социальная ответственность: методические указания / сост.: Н.В. Черепанова – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2015. – 21 с.

30. Томская область 2015: Статистический ежегодник / Н.И. Ласкеева, И.А. Лаптева. – Томск: Изд-во Томскстат-Т., 2015. – 258 с.

Приложение А.1

Список продаж жилья Томской области 2015 год

Этажность/этаж	Материал стен	Улица	Общая площадь, М ²	Кол-во комнат	Лоджия, балкон	Санузел	Общая стоимость, руб.
2/2	дер	Совпартшкольный 7, пер	20.0	гост	нет	с	450 000
2/5	кир	Сергея Лазо 12, ул	20.0	гост	б	с	980 000
1/5	пан	Бела Куна 8, ул	18.0	гост	нет	с	980 000
5/5	кир	Котовского 6, ул	18.0	гост	нет	с	1000 000
3/3	кир	Грузинская 23, ул	19.0	гост	нет	с	1000 000
2/2	шла	Колхозная 18, ул	19.5	гост	нет	с	1000 000
4/5	кир	Промышленный 9а, пер	18.0	гост	нет	с	1030 000
2/14	кир	Энергетиков 13, ул	43.0	1	б.з	с	1544 000
2/5	кир	Елизаровых 51, ул	36.0	1	нет	с	1550 000
1/5	пан	Сергея Лазо 10, пер	36.0	1	нет	с	1570 000
5/10	пан	Елизаровых 76, ул	36.0	1	б.з	р	1590 000
5/9	кир	Енисейская 4, ул	37.0	1	б	р	1590 000
8/9	пан	Ф.Мюнниха 22, ул	36.0	1	б.з	р	1600 000
3/16	мон	Ленская 31, ул	39.0	1	б	р	1600 000
9/9	пан	Ивановского 14, ул	36.6	1	б	с	1600 000
2/9	кир	Беринга 22, ул	36.0	1	б	р	1600 000
6/9	кир	Ивана Черных 20, ул	37.4	1	б.з	р	1600 000
9/9	пан	Ивановского 14, ул	36.0	1	б.з	с	1600 000
5/5	пан	Кулагина 15, ул	46.0	2	б.з	с	1750 000
1/5	пан	Елизаровых 21, ул	46.5	2	нет	с	1770 000
4/5	пан	79-й Гв. Дивизии 22, ул	49.0	2	б.з	с	1770 000
1/5	пан	Ботанический 16, пер	53.0	2	б	с	1780 000
5/5	пан	Мичурина 93, ул	45.0	2	б.з	с	1780 000

Продолжение приложения А.1

3/5	пан	Мичурина 51/3, ул	44.0	2	б	с	1780 000
6/10	пан	Ивановского 26, ул	39.0	2	б.з	р	1780 000
5/5	кир	Ивана Черных 105, ул	43.0	2	б	с	1780 000
5/5	пан	Салтыкова-Щедрина 46, ул	36.0	2	б	с	1780 000
1/5	кир	Нахимова 14, пер	55.0	3	б	с	2250 000
4/5	пан	79-й Гв. Дивизии 22, ул	59.0	3	б	с	2250 000
2/5	кир	Карла Ильмера 7, ул	43.0	3	б	с	2250 000
9/9	пан	Ф.Мюнниха 26, ул	66.0	3	б.з	р	2300 000
8/9	пан	Айвазовского 33, ул	65.0	3	б.з	р	2300 000
3/5	пан	Иркутский 126, тр	59.0	3	б	с	2300 000
9/9	пан	Алтайская 126, ул	64.0	3	б.з	р	2300 000
1/2	дер	Большая Подгорная 47, ул	65.0	4	нет	с	1700 000
3/5	пан	Карла Ильмера 1, ул	60.0	4	б	р	2470 000
7/10	кир	Новостанционный 21, пер	74.0	4	б.з	р	2500 000
1/5	пан	Мюнниха 9, ул	61.0	4	нет	р	2500 000
4/5	кир	Иркутский 94, тр	62.0	4	б	р	2500 000
5/5	кир	Сергея Лазо 6, ул	58.0	4	б	р	2500 000
5/10	пан	Айвазовского 31, ул	72.0	4	б.з	с	2600 000
5/6	кир	Говорова 76/1, ул	109.0	5	л.з	р	4500 000
8/9	кир	Говорова 6, ул	98.0	5	2б.з	р	4500 000
3/10	кир	Дербышевский 26а, пер	120.0	5	2л.з	р	4700 000
1/2	дер	Мусы Джалиля 8, ул	130.0	5	2б.з	2р	5000 000
3/3	кир	Асиновская 5, ул	140.0	5	2л.з	2р	5250 000
2/9	кир	Никитина 25, ул	300.0	6	2л.з	2р	15500 000
5/6	кир	Усова 15, ул	270.0	6	3л.з	2с	17100 000
4/5	кир	Советская 107, ул	240.1	6	2л.з	2с	19000 000
5/6	кир	Гоголя 63, ул	270.0	7	3л.з	2р	18000 000

Приложение А.2

Список продаж жилья Томской области 2014 года

Этажность/этаж	Материал стен	Улица	Общая площадь, М ²	Кол-во комнат	Лоджия, балкон	Санузел	Общая стоимость, руб.
4/8	кир	Ботанический 7а, пер	36.0	1	б.з	с	1670 000
10/10	апн	Сибирская 93, ул	36.0	1	б.з	с	1670 000
2/5	кир	Фрунзе 122, пр	36.0	1	нет	с	1670 000
5/9	пан	Сергея Лазо 28, ул	36.0	1	б.з	с	1680 000
9/9	пан	Суворова 1, ул	37.0	1	б	с	1680 000
1/10	пан	Пушкина 35, ул	36.0	1	б.з	с	1690 000
8/17	пан	Нефтяная 13, ул	42.0	1	б.з	с	1700 000
3/5	кир	Елизаровых 51, ул	37.0	1	б.з	с	1700 000
1/9	пан	Ивана Черных 32, ул	36.7	1	б.з	с	1700 000
4/9	пан	Ленина 224, пр	36.0	1	б.з	с	1750 000
9/10	пан	Ивана Черных 97а, ул	36.0	1	б.з	с	1750 000
5/8	кир	Ботанический 7а, пер	36.0	1	б	р	1750 000
8/9	пан	Ивана Черных 28, ул	54.0	2	л.з	р	2300 000
5/9	кир	Академический 5, пр	37.0	2	б.з	с	1950 000
5/5	кир	Новый 1, пер	44.0	2	б.з	с	1970 000
2/5	кир	Баранчуковский 4, пер	45.0	2	л.з	р	1980 000
3/5	кир	Новый 1, пер	44.0	2	л.з	с	1990 000
3/4	кир	Кирова 39а, пр	42.0	2	б.з	с	2000 000
5/5	кир	Киевская 101, ул	41.0	2	л.з	р	2000 000
4/4	кир	Кирова 39а, пр	42.0	2	б.з	р	2000 000
9/9	кир	Савиных 13, ул	36.0	2	б.з	с	2000 000
3/5	пан	Интернационалистов 1, ул	39.9	2	б	р	2000 000
2/10	пан	Обручева 12в, ул	38.0	2	б.з	с	2000 000
1/2	кир	Белинского 4, пр-д	68.0	3	нет	с	2050 000

Продолжение приложения А.2

4/5	кир	Профсоюзная 29, ул	62.0	3	б.з	р	2100 000
3/5	пан	Елизаровых 19, ул	56.0	3	б.з	с	2150 000
1/6	кир	Трудовая 10, ул	60.0	3	б.з	с	2200 000
2/2	дер	Октябрьская 55, ул	77.0	3	нет	с	2250 000
1/2	дер	Октябрьская 55, ул	77.0	3	нет	р	2250 000
1/5	пан	Говорова 56, ул	60.0	3	б.з	р	2300 000
9/9	пан	Пугачева 1, ул	67.0	3	л.з	р	2350 000
5/5	кир	Крымская 43, ул	61.0	4	б.з	с	1890 000
2/5	кир	Сергея Лазо 10, пер	60.0	4	б.з	с	2400 000
1/5	пан	Мира 13, пр	58.0	4	б.з	р	2450 000
1/5	пан	Интернационалистов 6, ул	58.0	4	б.з	р	2500 000
10/10	пан	Ленина 224, пр	72.0	4	2б.з	р	2550 000
5/5	пан	Мокрушина 18а, ул	61.0	4	б.з	р	2600 000
9/9	пан	Иркутский 27, тр	70.0	4	л.з	р	2600 000
2/9	пан	79-й Гв. Дивизии 11, ул	72.0	4	2л.з	р	2700 000
1/9	пан	Карла Ильмера 8, ул	70.4	5	л.з	р	2750 000
8/9	кир	Мира 33, пр	88.0	5	л.з	р	3600 000
5/6	кир	Говорова 76/1, ул	120.0	5	2л.з	р	4500 000
5/10	пан	Сибирская 114, ул	123.0	5	2б.з	с	4500 000
5/6	кир	Водяная 45, ул	150.1	5	2л.з	2с	5000 000
4/4	кир	Смирнова 42/1 , ул	116.0	5	2б.з	2р	5400 000
1/2	дер	Песочный 5, пер	110.0	6	л.з	2с	5500 000
2/2	дер	Первомайская 46, ул	210.0	6	б.з	2с	6100 000
3/6	кир	Кузнецова 3, ул	164.0	6	2л.з	2р	10500 000
5/6	кир	Кузнецова 3, ул	164.0	6	2л.з	2р	11000 000
1/3	кир	Советская 106а, ул	320.0	7	2л.з	2р	15000 000

Приложение А.3

Список продаж жилья Томской области 2013 года

Этажность/этаж	Материал стен	Улица	Общая площадь, М ²	Кол-во комнат	Лоджия, балкон	Санузел	Общая стоимость, руб.
1/2	шла	Колхозная 18, ул	19.5	гост	нет	с	970 000
5/5	кир	Промышленный 9а , пер	18.0	гост	б	с	980 000
9/10	пан	Бирюкова 11, ул	36.6	1	б	с	1700 000
8/10	пан	Ленина 224, пр	36.0	1	б.з	с	1750 000
2/2	шла	Московский 48, тр	47.0	1	нет	с	1800 000
9/10	пан	Герасименко 1, ул	39.0	1	б.з	с	1800 000
10/11	пан	Энтузиастов 41, ул	40.0	1	б.з	с	1830 000
5/10	кир	Ботанический 4, пер	41.0	1	б.з	р	1900 000
2/5	кир	Мельничная 47/1, ул	43.0	1	б.з	с	1900 000
3/10	пан	П. Нарановича 1, ул	40.0	1	л.з	р	1900 000
4/5	кир	Нахимова 16, пер	36.0	2	нет	с	1990 000
3/5	пан	79-й Гв. Дивизии 24, ул	47.0	2	б.з	р	2000 000
3/5	пан	Интернационалистов 5, ул	36.5	2	б.з	с	2150 000
12/12	кир	Ивана Черных 66, ул	47.0	2	б.з	р	2150 000
3/4	кир	Дальнеключевская 6, ул	44.0	2	б.з	с	2200 000
6/6	кир	Елизаровых 17, ул	44.0	2	б.з	с	2220 000
3/5	кир	Говорова 36, ул	48.3	2	б.з	с	2250 000
9/9	кир	Мокрушина 22, ул	49.0	2	л.з	р	2300 000
1/9	кир	Мюнниха 7, ул	47.0	2	б.з	р	2300 000
2/5	пан	Салтыкова-Щедрина 48, ул	36.0	2	б.з	р	2100 000
1/5	кир	Репина 10, ул	63.0	3	б.з	с	2300 000
4/9	кир	Войкова 57, ул	64.0	3	л.з	р	2350 000
1/5	кир	Тверская 117, ул	58.0	3	б.з	с	2400 000
2/9	пан	Говорова 48, ул	65.0	3	б.з	р	2400 000
5/5	кир	Мичурина 39, ул	59.0	3	б.з	р	2400 000

Продолжение приложения А.3

6/9	пан	Ивана Черных 28, ул	65.0	3	л.з	р	2450 000
3/10	пан	5-й Армии 7, ул	65.0	3	л.з	р	2500 000
2/5	кир	Дербышевский 24, пер	60.0	3	б.з	р	2500 000
4/5	кир	Мичурина 39, ул	60.0	3	б.з	р	2500 000
6/9	пан	Карла Ильмера 25, ул	72.0	4	б.з	с	2800 000
6/9	пан	79-й Гв. Дивизии 27, ул	72.0	4	б.з	с	2900 000
8/9	кир	Смирнова 30, ул	80.0	4	б.з	р	2980 000
10/11	кир	Мичурина 37, ул	88.0	4	2б.з	2с	3000 000
7/9	кир	Елизаровых 50, ул	72.0	4	б.з	с	3050 000
2/9	пан	79-й Гв Дивизии 31, ул	72.0	4	б.з	р	3150 000
4/9	пан	Карла Ильмера 21, ул	78.0	4	б.з	р	3300 000
7/10	пан	Киевская 26, ул	70.0	4	л.з	р	3400 000
7/10	пан	Клюева 26, ул	72.0	4	л.з	р	3500 000
9/9	пан	Бирюкова 6, ул	78.0	4	л.з	р	3500 000
3/9	кир	Ивана Черных 65, ул	73.8	5	2б.з	р	3100 000
2/3	кир	Крылова ба , ул	120.0	5	2б.з	2с	3990 000
5/6	кир	Розы Люксембург 103, ул	120.0	5	2л.з	2р	5000 000
5/6	кир	Тверская 14, ул	130.0	5	2л.з	2р	6000 000
8/10	пан	Ленская 114, ул	133.0	5	3б.з	2р	6450 000
3/6	кир	Кустарный 1, пер	164.3	5	3б.з	2с	7400 000
1/9	кир	Усова 25в, ул	133.0	6	2л.з	2р	8000 000
2/6	кир	Гоголя 30, ул	250.0	6	3б.з	2р	15000 000
4/9	кир	Никитина 25, ул	300.0	6	2л.з	2р	15100 000
1/6	кир	Усова 17, ул	270.0	6	3л.з	2с	16600 000
1/3	кир	Советская 106а, ул	320.0	7	2л.з	2р	14800 000

Приложение А.4

Список продаж жилья Томской области 2012 года

Этажность/этаж	Материал стен	Улица	Общая площадь, М ²	Кол-во комнат	Лоджия, балкон	Санузел	Общая стоимость, руб.
1/2	дер	Вокзальная 72, ул	20.0	гост	нет	с	600 000
1/1	дер	Поровозный 6, пер	20.0	гост	нет	с	610 000
4/5	пан	Бела Куна 8, ул	18.0	гост	нет	с	960 000
5/5	кир	Сергея Лазо 14, ул	20.0	гост	нет	с	950 000
1/5	кир	Котовского 8, ул	18.0	гост	нет	с	1000 000
1/3	кир	Грузинская 23, ул	19.0	гост	нет	с	1000 000
2/3	шла	Комсомольский 57, пр	37.0	1	нет	с	1400 000
9/9	пан	Яковлева 12, ул	36.1	1	б.з	с	1850 000
3/10	пан	Ленина 263, пр	47.2	1	л.з	р	1950 000
8/10	пан	Ивановского 24, ул	40.0	1	б.з	с	1950 000
5/10	кир	Иркутский 114/1, тр	39.0	1	б.з	с	2000 000
7/10	пан	Мокрушина 13, ул	36.0	1	б.з	р	2200 000
2/10	кир	Чкалова 14, ул	42.0	1	б.з	р	2260 000
4/9	пан	Айвазовского 33, ул	36.1	1	нет	с	1600 000
1/9	пан	Иркутский 53, тр	36.0	1	нет	с	1600 000
4/5	кир	Иркутский 154, тр	43.0	2	б.з	р	1790 000
2/2	дер	Дербышевский 29а, пер	46.0	2	нет	с	1500 000
3/19	кир	Ивана Черных 66, ул	50.0	2	б.з	с	2200 000
4/5	кир	Фрунзе 105, пр	44.0	2	б.з	р	2300 000
4/14	кир	Ивана Черных 119а, ул	60.0	2	б.з	с	2450 000
3/11	кир	Ленина 195, пр	48.0	2	б.з	р	2500 000
14/17	пан	Урожайный 5, пер	57.0	2	л.з	р	2580 000
1/10	пан	Обручева 3, ул	59.1	2	л.з	р	2600 000
1/2	кир	Московский 29, тр	40.0	3	нет	с	1100 000
5/9	кир	Иркутский 128а , тр	60.0	3	б.з	р	2550 000

Продолжение приложения А.4

2/5	пан	Льва Толстого 79, ул	64.0	3	б.з	р	2600 000
8/10	пан	Елизаровых 70, ул	67.0	3	л.з	р	2650 000
4/10	пан	Рабочая 45, ул	64.0	3	л.з	р	2700 000
4/5	пан	Елизаровых 17, ул	54.0	3	нет	с	2450 000
6/6	кир	Трудовая 14, ул	60.0	3	б.з	с	2100 000
1/2	дер	Октябрьская 57, ул	77.0	3	нет	с	2000 000
2/2	дер	Октябрьская 59, ул	77.0	3	нет	р	2100 000
5/5	пан	Говорова 18, ул	60.0	3	б.з	р	2300 000
5/9	пан	Айвазовского 31, ул	73.0	4	л.з	р	2500 000
9/9	пан	Междугородная 24, ул	70.6	4	л.з	р	2550 000
1/9	пан	Междугородная 22, ул	71.1	4	л.з	р	2600 000
9/9	пан	Карла Ильмера 21, ул	72.0	4	б.з	с	2700 000
3/9	пан	79-й Гв. Дивизии 21, ул	72.0	4	б	с	2600 000
7/9	кир	Смирнова 34, ул	80.0	4	б.з	р	2800 000
1/5	кир	Крымская 43, ул	61.0	4	нет	с	2000 000
5/9	пан	Иркутский 85, тр	72.0	4	б.з	с	2800 000
5/6	кир	Героев Чубаровцев 22, ул	97.0	4	2л.з	с	2850 000
5/9	кир	Советская 105, ул	72.0	4	б.з	р	3550 000
3/9	кир	Ивана Черных 65, ул	80.0	4	б.з	р	3700 000
4/7	кир	Белинского 50, ул	235.0	5	3л.з	2р	16000 000
3/6	кир	Розы Люксембург 103, ул	120.0	5	2л.з	р	5100 000
1/6	кир	Тверская 16, ул	130.0	5	2б.з	2р	5900 000
3/3	кир	Пржевальского 3б, ул	180.0	5	2л.з	2р	5100 000
2/2	кир	Пролетарская 45, ул	102.0	6	2л.з	2с	3500 000
5/5	кир	Кузнецова 7, ул	200.0	6	2л.з	2р	13000 000

В приложениях А.1 – А.4 исходных данных используются общепринятые сокращения, обозначения и понятия:

– этажность/этаж – в виде дроби указывается этаж продаваемой квартиры и этажность всего дома (например: 9/10);

- материал стен – обозначается первой буквой: «кир» – кирпичное здание, «пан» – панельное, «дер» – деревянное, «ш/б» – шлакоблочное, «мон» – монолитное, «кар» – каркасное;
- площадь – указывается общая площадь квартиры в м²;
- лоджия, балкон – указывается наличие лоджии – «л», балкона – «б», застекленной лоджии (л.з.), застекленного балкона (б.з.), если таковые отсутствуют, то ставится «нет».
- санузел – указывается совмещенный или отдельный санузел или их количество (для элитного жилья).