

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

Юргинский технологический институт
Направление 38.03.01 Экономика
Кафедра экономики и автоматизированных систем управления

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Анализ рынка недвижимости в городе Юрга

УДК 332.85:65.012.1(571.17)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-17Б30С	Шамонова С.Н.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры ЭиАСУ	Лоцилова М.А.	к.п.н, доцент		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры БЖДиФВ	Гришагин В.М.	к.т.н., доцент		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
ЭиАСУ	Трифонов В.А.	к.э.н., доцент		

Юрга 2017

Планируемые результаты обучения по ООП

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
P1	Применять глубокие естественнонаучные и математические знания для решения задач, связанных с оценкой и прогнозированием результатов внедрения инновационных технологий
P2	Применять глубокие знания в области современных методов управления для планирования, организации, контроля и анализа междисциплинарных исследовательских проектов
P3	Ставить и решать задачи управленческого анализа, связанные с созданием, функционированием и развитием организации любой организационно- правовой формы, с использованием системного анализа
P4	Разрабатывать информационную систему организации на основе проектирования критериев эффективности ее функционирования с использованием современных информационных технологий, для обеспечения процесса подготовки и принятия управленческих решений
P5	Разрабатывать бизнес-планы инновационных проектов по созданию и развитию организаций, с использованием современных методов технологического прогнозирования, математических моделей организационных систем и моделирования бизнес-процессов с учетом юридических аспектов защиты интеллектуальной собственности
P6	Организовывать внедрение, эксплуатацию и обслуживание современных высокотехнологичных линий автоматизированного производства, обеспечивать их высокую эффективность, соблюдение правил охраны здоровья и безопасности труда, обеспечивать выполнение требований по защите окружающей среды
P7	Активно использовать навыки делового общения в переговорах, проведении совещаний, публичных выступлениях, деловой переписке, электронных коммуникациях
P8	Активно владеть иностранным языком на уровне, позволяющем работать в иноязычной среде, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты инновационной деятельности
P9	Эффективно работать индивидуально, в качестве члена и руководителя группы, состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, демонстрировать ответственность за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации
P10	Демонстрировать глубокие знания социальных, этических и культурных аспектов инновационной деятельности, компетентность в вопросах устойчивого развития
P11	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности

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

Юргинский технологический институт
 Направление 38.03.01 «Экономика»
 Кафедра Экономики и автоматизированных систем управления

УТВЕРЖДАЮ:
 Зав. кафедрой
 _____ Трифонов В.А.
 (Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

**ЗАДАНИЕ
 на бакалаврской работы**

В форме:

Бакалаврской работы (бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
3-17Б30С	Шамонова С.Н.

Тема работы:

Анализ рынка недвижимости в городе Юрга	
Утверждена приказом проректора-директора (директора) (дата, номер)	

Срок сдачи студентом выполненной работы:	
--	--

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

<p>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></p>	<p>Объектом исследования является экономические отношения на рынке недвижимости жилой сферы города Юрги.</p>
<p>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></p>	<p>Существенный вклад в разработку теоретических и методологических вопросов анализа рынка жилой недвижимости и основных направлений его развития внесли труды А. Н. Асаула, В. В. Бузырева, А. И. Вахмистрова, С. А. Ершовой, В. А. Заренкова, Л. М. Кап-лана, А. Н. Ларионова, Ю. П. Панибратова, Н. И. Пасяды, А. С. Роботова, Е. Б. Смирнова, Р. А. Фалтинского, Л. И. Цапу, В. А. Яковлева и ряда других ученых. Анализ этих работ и послужил основой для данного диссертационного исследования.</p>

	<p>Для достижения указанной цели решены следующие задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - раскрыть сущность, функции, содержание и организацию рынка недвижимости; - провести анализ состояния рынка жилья в Юрге; - разработать стратегию управления продажами жилой недвижимости. <p>Методической основой исследования являются диалектический метод, метод системного подхода, решение экономических задач посредством экономико-математических методов, а также труды, посвященные исследованию проблем рынка жилой недвижимости и основных тенденций его развития, материалы научных конференций.</p> <p>Практическая значимость работы заключается в создании методических инструментов, позволяющих осуществлять комплексный анализ и прогнозирование развития рынка жилой недвижимости в регионе.</p>
Перечень графического материала <i>(с точным указанием обязательных чертежей)</i>	Презентация представлена в программе Power Point
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы <i>(с указанием разделов)</i>	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Гришагин В.М.
Названия разделов, которые должны быть написаны на иностранном языке:	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
---	--

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент кафедры ЭиАСУ, к.п.н.	Лощилова М.А.			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-17Б30С	Шамонова С.Н.		

Реферат

Бакалаврская работа содержит 44 страниц, 8 рисунков, 18 таблиц, 26 источников.

Ключевые слова: рынок, недвижимость, строительство, жилая недвижимость, управление продажами.

Актуальность работы обусловлена важностью анализа и оценкой состояния рынка недвижимости для успешного социально-экономического развития города, а также необходимостью повышения эффективности функционирования жилищной системы региона.

Объектом исследования являются экономические отношения на рынке недвижимости жилой сферы города Юрги.

Предметом исследования является рынок недвижимости жилой сферы города Юрги.

Целью бакалаврской работы является теоретическое изучение рынка недвижимости жилой сферы города Юрги и разработка стратегии управления продажами жилой недвижимости.

Для достижения указанной цели решены следующие задачи:

1. раскрыть сущность, функции, содержание и организацию рынка недвижимости;
2. провести анализ состояния рынка жилья в Юрге;
3. разработать стратегию управления продажами жилой недвижимости.

Abstract

Bachelor work contains 44 page, 8 figures, 18 tables, 26 sources.

Keywords: market, real estate, construction, residential real estate, sales management.

The relevance of the work stems from the importance of analysis and assessment of the status of the real estate market for successful socio-economic development of the city, as well as the need to enhance the functioning of the housing system in the region.

The object of research is the economic relations in the real estate market of the living area of Yurga.

The subject of research is the real estate market of the living area of Yurga.

The purpose of the bachelor's thesis is a theoretical study of the real estate market the residential sector of the city Yurgi and developing strategies for sales management of residential property.

To achieve this goal, the following tasks:

1. To reveal the nature, functions, content and organization of the real estate market;
2. To analyze the state of the housing market in Yurga;
3. Develop a strategy for sales management of residential property.

Оглавление

Введение	9
1 Обзор литературы	10
1.1 Рынок недвижимости: понятие и факторы, влияющие на его развитие	10
1.2 Объекты и субъекты рынка недвижимости	12
2 Объект и методы исследования	15
3 Расчеты и аналитика	17
3.1 Анализ строительства жилой недвижимости в городе Юрга	17
3.2 Анализ предложения на рынке жилой недвижимости в городе Юрга	19
3.3 Анализ стоимости недвижимости и продаж жилой недвижимости в городе Юрге	21
4 Результаты исследования	26
4.1 Стратегия управления продажами жилой недвижимости в городе Юрге	26
4.2 Оценка экономического эффекта стратегии управления продажами на рынке жилой недвижимости города Юрга	31
5 Социальная ответственность	34
5.1 Описание рабочего места на предмет возникновения вредных и опасных производственных факторов на данном рабочем месте	34
5.2 Анализ выявленных вредных факторов	35
5.3 Анализ выявленных опасных факторов проектируемой произведённой среды	35
5.4 Охрана окружающей среды	35
5.5 Защита в чрезвычайных ситуациях	36
5.6 Правовые и организационные вопросы обеспечения безопасности	36

Заключение по разделу «Социальная ответственность»	37
Заключение	37
Список использованных источников	39
Приложение А(обязательное)Условия выдачи ипотечных кредитов банками Российской Федерации	41
Диск CD-R в конверте на обороте обложки	

Введение

Недвижимость составляет основу национального богатства России. Анализ, оценка и прогноз развития рынка жилой недвижимости моногорода Юрги будут в существенной степени определять экономическое позиционирование региона в ряду других и обеспечивать условия для стабильного развития [8].

Актуальность работы обусловлена важностью анализа и оценкой состояния рынка недвижимости для успешного социально-экономического развития города, а также необходимостью повышения эффективности функционирования жилищной системы региона.

Объектом исследования являются экономические отношения на рынке недвижимости жилой сферы города Юрги.

Предметом исследования является рынок недвижимости жилой сферы города Юрги.

Целью бакалаврской работы является теоретическое изучение рынка недвижимости жилой сферы города Юрги и разработка стратегии управления продажами жилой недвижимости.

Для достижения указанной цели решены следующие задачи:

1. раскрыть сущность, функции, содержание и организацию рынка недвижимости;
2. провести анализ состояния рынка жилья в Юрге;
3. разработать стратегию управления продажами жилой недвижимости.

1 Обзор литературы

1.1 Рынок недвижимости: понятие и факторы, влияющие на его развитие

Отметим, что проблемы экономики недвижимости включают широкий спектр задач народного хозяйства России. Сегодня главным критерием стоимости и эффективности использования недвижимости становится показатель прибыли [9].

Значительный вклад в изучение отдельных теоретических проблем и разработку практических рекомендаций внесли отечественные и зарубежные ученые: И.Т. Балабанов, Э.Р. Бугулов, А.С. Владимирская, В.А. Горемыкин, В.В. Григорьев, В.Е. Есипов, О.П. Зайцева, Ф. Котлер, П.В. Крашенинников, А.С. Новоселов, Ник. Ордуэй, В.И. Ресин, В.В. Салий, Л.А. Сивкова, Г.М. Стерник, М.К. Черняков, Р.И. Шнипер, Дж. Фридман и другие.

Термин «недвижимость» появился в российском законодательстве со времен Петра I. Однако, в ныне действующих законодательных актах еще не проведено четкое разграничение между движимым и недвижимым имуществом.

Следует отметить, что существует также имущество, которое было движимым, но в настоящее время прикреплено к недвижимости так, что превратилось в ее часть. Недвижимость распадается на три основных типа: земля, жилье и нежилые помещения.

В зависимости от характера использования недвижимость распределяется на используемую для жилья (дома, коттеджи, квартиры), для коммерческой деятельности (отели, офисные здания, магазины, рестораны и т.п.), для производственных целей (склады, фабрики, заводы и т.п.), для сельскохозяйственных (фермы, сады) и специальных целей [12].

Основными особенностями рынка недвижимости являются: локальный характер рынка недвижимости (сокращения числа возможных сделок из-за определенного местоположения); уникальность всех участков земли (влечет различие в ценах); низкая ликвидность недвижимости по сравнению с другими товарами (вследствие необходимости привлечения правовых институтов при совершении сделок); несоответствие высокой цены и финансовых возможностей покупателей, что требует наличие кредита в большинстве случаев; разброс в ценах вследствие неполной информированности продавцов и покупателей [17].

В целом формирование отечественного рынка недвижимости можно охарактеризовать следующими факторами:

1. Макроэкономическая нестабильность.
2. Инфляция.
3. Размытость законодательной базы (особенно относительно рынка недвижимости).
4. Непрозрачность информационного пространства вследствие политической неустойчивости.
5. Отсутствие четкой методической базы по оценке недвижимости.
6. Неравномерное развитие сегментов рынка недвижимости (наиболее массовым является рынок жилья) [19].

Отличительные особенности рынка недвижимости являются:

- индивидуальность ценообразования;
- высокий уровень транзакционных издержек;
- важная роль взаимодействия первичного и вторичного рынков;
- высокая зависимость цен, доходности и рисков от состояния регионально экономики;
- многообразие рисков;
- низкая ликвидность товара на рынке;
- слабость ценовых механизмов саморегулирования рынка [18].

В силу указанных причин рынок недвижимости отличается рядом факторов, которые затрудняют его анализ, что определяет особую важность его анализа при принятии экономических решений.

С другой стороны рынок недвижимости отличается рядом факторов, которые затрудняют его анализ. Это:

- труднодоступность достоверной информации;
- ограниченное число аналогичных сделок (а иногда и их полное отсутствие);
- многообразие факторов, определяющих тенденции развития рынка.

С учетом указанных обстоятельств анализ рынка недвижимости представляет собой настолько же важную, насколько и трудную задачу.

Таким образом, критерии сегментации не могут быть заданы априори и навсегда затвержены. Главное в том, чтобы представители сегмента действительно представляли собой однородное по своим представителям и требования сообщество потребителей и являлись достаточным множеством для выявления закономерных тенденций в их поведении.

1.2 Объекты и субъекты рынка недвижимости

Перечень объектов недвижимости приведен в ст. 130 ГК РФ. К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество. Так, например,

предприятие в целом как имущественный комплекс также признается недвижимостью (ст. 132 ГК РФ)[18].

В соответствии с частью первой Гражданского кодекса РФ предприятие рассматривается не как субъект, а непосредственно как объект гражданских прав [18].

Основными субъектами рынка недвижимости наряду с собственниками и пользователями недвижимого имущества (которыми могут быть и физические, и юридические лица) являются: инвесторы, банки, строительные организации (подрядчики), фирмы-риэлтеры, юридические фирмы, рекламные агентства, страховые компании, комитеты по управлению имуществом, бюро технической инвентаризации, арбитражный суд, нотариальные конторы, налоговые инспекции.

Субъекты рынка недвижимости подразделяются на пользователей, потребителей, коими является население отдельных регионов, посредников (брокеров) и других профессиональных участников рынка недвижимости.

Информация о населении региона или города фактически является информацией о потенциальных участниках рынка недвижимости. Поэтому введение такого рода статистических данных является немаловажным фактором при анализе рынка [17].

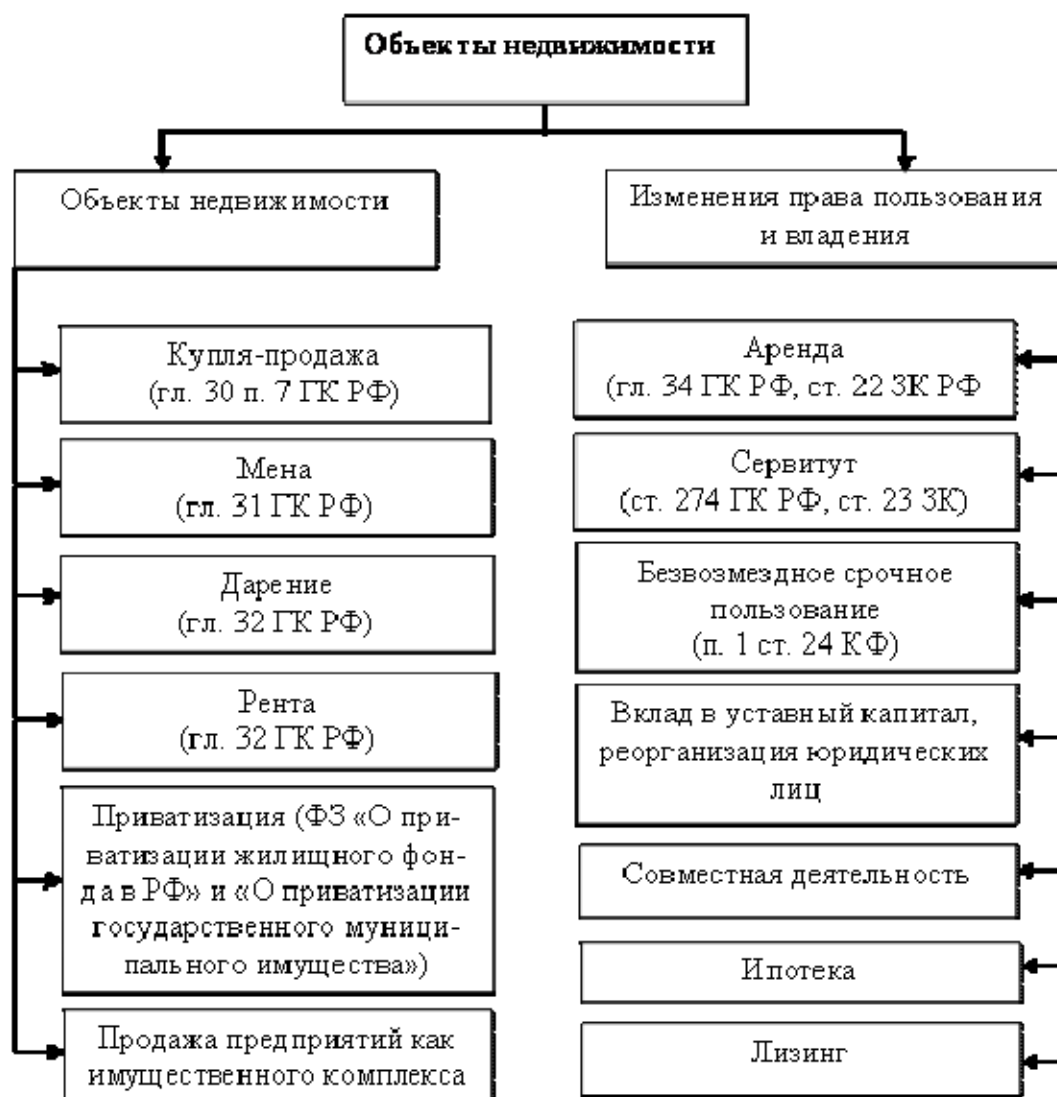


Рисунок 1 – Объекты и изменения прав пользования и владения

В соответствии с Градостроительным кодексом РФ на территории города Юрги выделены следующие виды зон[19]:

- жилые;
- общественно-деловые;
- производственные;
- рекреационные;
- инженерной и транспортной инфраструктур;
- специального назначения;
- выборочной реконструкции жилой застройки;
- запрещения нового жилищного строительства;

2 Объект и методы исследования

Объектом исследования являются экономические отношения на рынке недвижимости жилой сферы города Юрги.

Данные были проанализированы на базе общества с ограниченной ответственностью «Диалог», которое является юридическим лицом – хозяйственным обществом, уставный капитал которого создан в целях извлечения прибыли.

Общество действует на основании Гражданского кодекса Российской Федерации, Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Общество осуществляет основные виды деятельности:

- предоставление посреднических услуг, связанных с недвижимым имуществом,
- деятельность гостиниц и прочих мест для временного проживания,
- деятельность в сфере финансового посредничества,
- деятельность в области права, бухгалтерского учета и аудита,
- деятельность в области архитектуры,
- рекламная деятельность,
- строительство зданий и сооружений,
- монтаж инженерного оборудования зданий и сооружений,
- производство отделочных работ.

Исследование проведено с применением совокупности методов и способов научного познания: метода анализа литературы (по теме выпускной работы), нормативно-правовой документации, анализа документов и т.п.

Основные методы исследования:

1 Анализ и синтез, позволяющие сопоставлять факты и события, делать выводы и планировать дальнейшие этапы исследования.

Экономико-статистический анализ: Это разработка методик, которые основаны на использовании основных статистических и математико-статистических методов, с целью контроля точного отображения изучаемых явлений и процессов.

2 Обработка результатов, выводов и предложений проводится с использованием современных компьютерных технологий.

3 Расчеты и аналитика

3.1 Анализ строительства жилой недвижимости в городе Юрга

В городе Юрга Кемеровской области жилой фонд составляет более 470 домов, общей площадью более 1615287.76 м², в которых зарегистрировано более 59 884 человек, всего 243 улицы. Аварийные дома в Юрге – 25 домов общей площадью 13118 м², где зарегистрировано более 700 человек.

Таким образом, можно сделать вывод, что, начиная с 1990-х годов прошлого века, строительство жилых домов в городе Юрга пошло на спад, что было обусловлено сложным социально-экономическим положением страны.

Объем сданных метров квадратных площади также ежегодно уменьшался [13].

Такие тенденции были сформированы постепенно, за последние 2-3 года, в силу следующих причин:

- введение политических и экономических санкций против России, запрета на приобретение ценных бумаг крупными российскими инвестиционными компаниями и частными бизнесменами за границей;
- повышение себестоимости возводимых новостроек;
- снижение объемов инвестиций в строительство жилой недвижимости и, как следствие, банкротство строительных компаний;
- снижение платежеспособности потенциальных покупателей и отсутствие стабильного роста их доходов, трудности в оплате задолженности по ипотечным кредитам;
- нестабильность курсов валют, порождающая проблему с ипотекой в иностранной валюте при пересчете на российские рубли;

- повышение процентных ставок по вновь выдаваемым ипотечным займам и ужесточение требований банков к потенциальным заемщикам и объектам залога;

- ограничения сроков ипотечных программ с господдержкой и субсидированием.

Вся территория города разделена на несколько планировочных районов:

- промышленный, включающий основные промышленные предприятия и коммунально-складские объекты, сосредоточенные в северной части города;

- Центральный с ядром общегородского центра (условно выделяют: 1 микрорайон, 2 участок, 3 и 4 микрорайоны, 25 Б квартал, 43 пикет, район Горэлектросети, район пристани, районной больницы, жилищно-строительный комплекс Солнечный).

- Привокзальный район, сформировавшийся у железнодорожной станции Юрга I (северо-западный): вокзал по маршруту автобуса № 1 и по маршруту автобуса № 6;

- район Киргородка, сформировавшийся по берегам р. Искитим (юго-восточный).

В связи с тем, что жители города проживают в совершенно разных условиях, спрос и предложение на жилую недвижимость по микрорайонам сильно отличается: 3 и 4 микрорайоны застраивались в 90-2000-х гг. Квартиры в данных домах улучшенной планировки, а, соответственно, их стоимость гораздо выше, нежели квартиры в районе 2 участка. Помимо этого, весомая часть жителей города Юрги живет в частных домах: из 81 396 человек на начало 2017 года в многоэтажных домах проживает порядка 59 884 человек, что составляет 73,5%. Спрос на частные дома также изменяется, в зависимости от того, из какого материала он сделан.

Если оценивать показатели коммунальной сферы, то можно отметить, что общая площадь жилых помещений медленно увеличивается (в 2014 году

она составила 1 781 000 м², а в 2015 – 1 810 200 м²), а площадь жилых помещений в ветхих и аварийных домах уменьшается, хотя еще 4 324 человека на конец 2015 года проживали в ветхих домах.

Таким образом, можно сделать несколько предварительных выводов:

- застройка города происходила неравномерно, жилой фонд представлен типовых серий домами: сталинки, хрущевки, брежневки, улучшенной планировки, новой планировки, индивидуальными проектами. Надо отметить, что в городе есть несколько домов уникальной планировки: МЖК, «Пентагон», дома по улице Никитина 36 и 38;

- темпы роста строительства недвижимости в городе стремительно снизились в 90-х годах прошлого века, когда моногород переживал кризис в связи с входом в рыночную экономику;

- постепенно рынок строительства жилых помещений оживляется, однако количество семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилье, значительно превосходит количество семей, получивших жилье;

- расселены жители аварийных домов и идет работа по реконструкции и замене ветхого жилья, однако медленными темпами;

- существенная часть жителей города проживает в индивидуальных жилых домах.

3.2 Анализ предложения на рынке жилой недвижимости в городе Юрга

Анализ предложения жилой недвижимости осуществляется на основе данных сайта ЮГС «Недвижимость». Цена зависит от этажности, наличия балкона/лоджии, типа квартиры. В 3 и 4 микрорайоне цена на квартиры выше, так как эти микрорайоны застраивались домами новой планировки, преимущественно кирпичными.

Таблица 8 – Предложение на рынке жилой недвижимости города

Юрга

Показатели		1 микр.	2 участок	3 микр.	4 микр.	район 10 школы	25Б квартал	43 пикет
КГТ	количество объектов		7	23				
	средняя цена		478	622				
1-комнатные	количество объектов	14	4	20	3	5	1	1
	средняя цена	953,6	830	1041	1380	1012	1200	1230
2-комнатные	количество объектов	26	6	11	7	12	5	-
	средняя цена	1402	1427	1616	1798	1367	1362	-
3-комнатные	количество объектов	13	1	18	3	7	2	-
	средняя цена	2046	3000	2293	3067	2921	2150	-
4-комнатные	количество объектов	5		1	1		1	
	средняя цена	1880		3000	1250		1630	

Наибольшее количество однокомнатных квартир предлагается в 3 микрорайоне по средней цене 1 041 000 руб., цена на однокомнатные квартиры в 4 микрорайоне чуть выше и составляет 1 380 000 руб. Сегмент более дешевых однокомнатных – 1 микрорайон, где средняя цена на квартиру-хрущевку составляет 953 600 руб. и 2 участок с ценой 830 000 руб.

Двухкомнатные квартиры большей частью предлагаются в первом микрорайоне по средней цене 1 402 000 руб. Самыми дорогими в том сегменте являются квартиры улучшенной и новой планировки, располагающиеся в 3 и 4 микрорайонах.

Трехкомнатные квартиры предлагаются по всему городу по цене от 2 046 000 до 2 293 000 руб. Более дорогими являются квартиры в районе 2 участка, 10 школы и четвертого микрорайона.

Четырехкомнатные квартиры продаются реже и являются менее ликвидным имуществом. Риэлторы отмечают, что спрос на такие квартиры невелик.

Таблица 9 – Предложение частных жилых домов на рынке недвижимости города Юрга

Район	Количество объектов	Средняя цена
43 пикет	8	1518
Горэлектросеть		
Ж/д по 1	5	1018
Ж/д по 6	24	10385
Кирзавод	8	2372
Пристань	1	1930
Районная больница		
Солнечный	3	10000

Всего в Юрге продается порядка 357 квартир с общей стоимостью 617 300 000 руб.

Таблица 10 – Цены на жилье, май 2017 г.[24]

количество комнат	средняя площадь	средняя цена квартиры
1 комн. квартира	31.6 м ²	948 071 руб.
2 комн. квартира	48.8 м ²	1 542 737 руб.
3 комн. квартира	65.1 м ²	2 230 948 руб.
многокомнатная квартира	90.8 м ²	2 876 500 руб.

Таблица 11 – Изменение стоимости квартир за неделю, Юрга [24]

количество комнат	изменение стоимости квартир	
1 комн. квартира	↓-2.46%	- 23 956 руб.
2 комн. квартира	↓-1.08%	- 16 819 руб.
3 комн. квартира	↓-0.10%	- 2 245 руб.
многокомнатная квартира	↑+3.54%	+ 98 375 руб.

3.3 Анализ стоимости недвижимости и продаж жилой недвижимости в городе Юрга

Для анализа стоимости 1 м² жилого помещения были взяты данные с сайта ЮГС Недвижимость и информация из частных объявлений. Цена

берется из расчета количества квадратных метров площади продаваемой недвижимости и всех цен, что позволяет вычислить среднее значение.

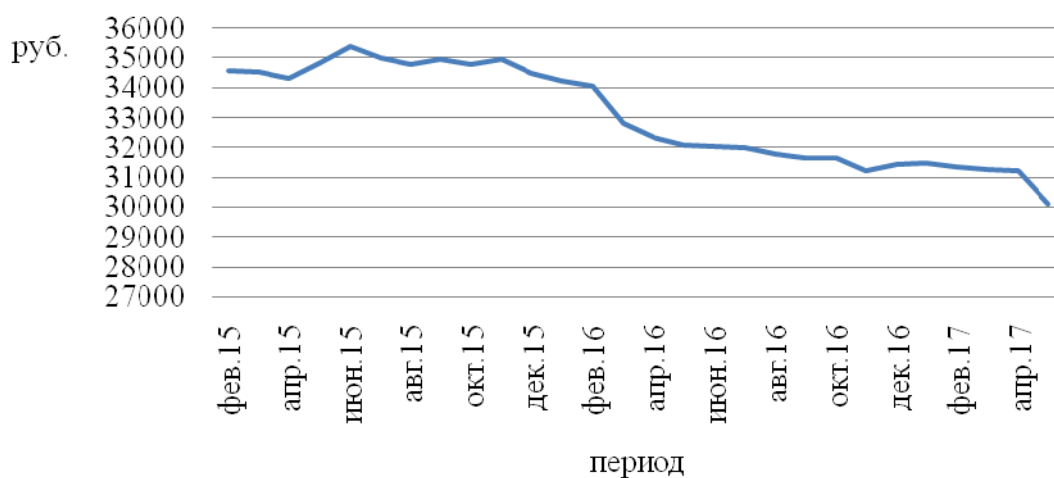


Рисунок 3 – Динамика цен на недвижимость
в Центральном районе – 1 микрорайоне

В Центральном районе цены на недвижимость резко снижаются: с 34 844 руб. в мае 2015 до 30 107 руб. в мае 2017 г. Это обусловлено несколькими факторами одновременно: снижение ценности домов застройки периода 1955-1970-е гг.

Цены в районе второго участка относительно стабильны, также, как и на недвижимость в районе Кирзавода.

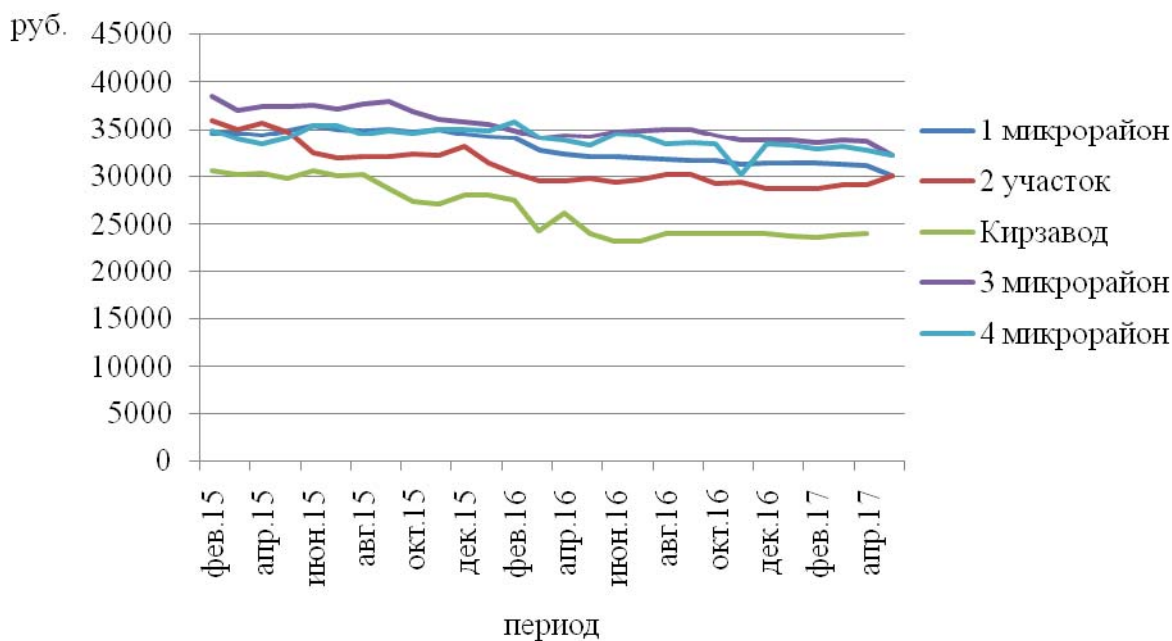


Рисунок 8 – Сводный график цен по городе Юрга

Как показывает сводный график, наибольшей является средняя цена за 1 м² на жилье в третьем и четвертом микрорайонах, однако за последние три года наблюдается тенденция к снижению цен: на данный момент цены колеблются в диапазоне от 23 900 до 32 236 руб. за 1 м². На практике цены продажи недвижимости снижены еще на 10 -15%.

Риэлторские агентства отмечают наименее интересные предложения для покупателей:

- крупногабаритные трех и четырехкомнатные квартиры, что связано с повышением роста оплаты услуг ЖКХ;
- двухкомнатные квартиры типа «хрущевки»;
- однокомнатные квартиры в панельных домах и домах серии 1-335;
- квартиры в ветхих и признанных аварийными домами;
- частные деревянные дома, что связано с отказом в приобретении такого дома органами опеки.

Данные объекты недвижимости являются наиболее проблемными для продажи, их стоимость ежегодно снижается, динамика продаж незначительна (таблица 12, 13).

Таблица 12 – Результаты продаж объектов недвижимости в городе Юрга по данным агентства недвижимости

Способ приобретения жилого помещения	2014	2015	2016	Темп роста 2016/2014
Наличные деньги	20	31	4	20%
Банковский кредит	2	4	1	50%
Ипотечный кредит (в том числе с помощью маткапитала)	14	33	37	264%
Обмен	2	2	2	100%
Всего	38	70	44	

Данные таблицы 12 показывают рост покупки с помощью ипотечного кредитования (рост с 2014 по 2016 гг. составил 264%, то есть почти в два с половиной раза больше). Довольно вяло идет продажа и покупка квартир путем обмена, что может быть связано с возможностью получения налогового вычета за покупку квартиры. Снижение платежеспособности населения отразилось резким падением продажи квартир за наличные деньги.

В таблице 13 представлена детализация проданных объектов недвижимости по данным одного из агентств. Большею частью среди объектов продаж являются однокомнатные квартиры улучшенной и новой планировок (более 60 объектов), а также двухкомнатные квартиры (43 объекта) путем продаж за наличные деньги и под ипотечный кредит. Трехкомнатные квартиры продаются гораздо реже (24 продажи за три года) и только с помощью кредитования. Такой вариант продаж, как обмен, вообще мало популярен на рынке недвижимости - всего три сделки за три года.

Таблица 13 – Результаты продаж объектов недвижимости в городе Юрга по данным агентства недвижимости (детализация)

Способ приобретения жилого помещения	Тип жилья	2014	2015	2016	Всего
Наличные деньги	КГТ	4	5		9
	1-комнатная	10	26	4	40
	2-комнатная	6			6
	3-комнатная				
Банковский кредит	КГТ			1	1
	1-комнатная				
	2-комнатная	2	2		4
	3-комнатная		2		2
Ипотечный кредит (в том числе с помощью маткапитала)	КГТ		10		10
	1-комнатная		11	11	22
	2-комнатная	6	3	21	30
	3-комнатная	8	9	5	22
Обмен	КГТ			1	1
	1-комнатная		1		1
	2-комнатная	1	1	1	3
	3-комнатная				
	4-комнатная	1			1
Всего		38	70	43	151

Всего на рынке жилой недвижимости города Юрги выявлено достаточно много агентств недвижимости, однако самыми крупными по объему предоставляемых услуг являются:

- АН «Империя+»;
- АН «Медведица»;
- АН «Капитал»;
- АН «Диалог»;
- АН «Девять этажей»;
- АН «Визит»;
- АН «Статус»;
- АН «Мегаполис»;
- АН «Приоритет»;

- АН «Белый город»;

- АН «Эталон»;

Выявлен также ряд небольших агентств – новых игроков на рынке продажи недвижимости:

- АН «Высотка»;

- АН «Эверест»;

- АН «Монолит»;

- АН «Крепость»;

- АН «Рублевка»;

- АН «Мир квартир»;

- АН «Эра».

Помимо этого, множество частных агентов занимаются подбором сдачи жилья в аренду, совершают частные сделки по покупке-продаже недвижимости, выезжают в другие города для совершения сделок. Компании более крупные пользуются услугами специализированного сайта ЮГС «Недвижимость», имеют возможность согласовывать и осуществлять продажи длинной цепочки.

4 Результаты исследования

4.1 Стратегия управления продажами жилой недвижимости в г.Юрга

В результате анализа рынка недвижимости города Юрга можно выявить несколько проблем и возможные пути их решения, объединенные в таблицу 14.

Таблица 14 – Проблемы на рынке продаж жилой недвижимости в городе Юрга и пути решения

№№	Проблема	Решение
1	Темпы строительства снижаются, вследствие удорожания строительных материалов и снижения покупательского спроса.	Девелоперам и риэлторским агентствам рекомендуется заключать долгосрочные контракты о сотрудничестве.
2	Уменьшается объем продаж вследствие снижения спроса. Ключевым фактором для стоимости вторичного жилья могут быть ожидания покупателей по цене на квартиры в новостройках. Еще одним фактором является кризис, отчетливо проявляющийся себя в моногороде. Люди боятся вкладывать денежные накопления в малорентабельное жилье, покупают квартиры в Томске и Новосибирске.	Возможно подключение PR-мероприятия «Марионетка».

Продолжение таблицы 14

3	Квартиры типа «хрущевка» не пользуются спросом, что создает массив «непродаваемых» квартир	Необходима обоснованная оценка данных квартир, сбор массива данных о возможных покупателях и продавцах, доведение информации о сносе или реновации аварийного жилья с обозначением перспектив (ремонт, расселение, переселение).
4	Риэлторы не могут оценить ряд квартир в домах новых микрорайонов	Рекомендовано тесное сотрудничество с градостроительным отделом города, следование Генеральному плану города Юрги и инициация о его корректировке.
5	Цена на жилую недвижимость в 4-микрорайоне слишком сильно зависит от прочих факторов рынка	Необходима обоснованная оценка данных квартир, сбор массива данных о возможных покупателях и продавцах.
6	Ставка по ипотечному кредитованию тесно связана с учетной ставкой Центробанка, таким образом, большое количество потенциальных клиентов не могут кредитоваться	Желателен мониторинг рынка выдачи ипотечных кредитов и ознакомление с условиями клиентов.

Обобщая данные таблицы, можем построить своеобразную стратегию работы агентства недвижимости на территории города Юрги.

Сотрудничество является наиболее приемлемой формой поддержки крупных компаний и мелких фирм в условиях падения спроса и снижения платежеспособности населения. В условиях города Юрги это наиболее актуально, так как количество агентств составляет более 20 единиц, а строительных компаний – минимальное количество. Так как темпы роста непрерывно снижаются, то необходимо искать другие варианты. Все больше набирает обороты строительство таун-хаусов и частных домов по канадской технологии. Агентству недвижимости рекомендовано работать именно в этом секторе, активно продвигая услуги по индивидуальному проектированию и застройке, сочетания стратегии Push и Pull.

В случае реализации стратегии Pull маркетинговые решения фокусируются на конечных потребителях, минуя посредников. Используются такие средства, как реклама и PR. Все траты застройщика на рекламу капитализируются в стоимости его собственного бренда и работают на него.

Стратегия Push, или проталкивания товара, ориентирована на посредников, которым производитель «отдает» товар, переложив на участников маркетингового канала основные проблемы по его дальнейшему движению к конечным потребителям.

Риэлтерское агентство может взять на себя роль посредника по продвижению, с одной стороны, бренда застройщика, и, с другой стороны, создания спроса на недвижимость, тем более, что базовая цена от застройщика на дома по индивидуальным проектам не намного выше за 1 м².

Кроме тесного сотрудничества с застройщиками, рекомендуется следовать Градостроительному плану города Юрги, вовремя обновляя информацию о потерявших актуальность и не внесенных в план проектах. При продаже риэлтор сможет ознакомить покупателя с возможностями дальнейшей постройки социальных объектов, убедить его в том, что вскоре микрорайон будет расширен и заселен, обозначить сильные и слабые

стороны предлагаемого жилья по типу застройки. Очень негативное влияние оказывает риэлтор, который видит продаваемое жилье впервые одновременно с потенциальным покупателем. Он не сможет способствовать продаже, так как не владеет информацией о жилом помещении.

Таким образом, предпочтительно в крупном агентстве выделить риэлторов, занимающихся прямыми продажами, и маркетологов, собирающих информацию о рынке недвижимости. Так как эта работа связана непосредственно с коммуникациями: Интернетом, телефоном, для него желательно выделить отдельное рабочее место. Одним из требований к данному работнику может являться наличие дополнительно юридического образования.

В рамках продвижения жилой недвижимости целесообразно подключение PR-мероприятия «Марионетка». Виртуальный легендированный персонаж «Марионетка», с социально-демографическим профилем, соответствующим целевой аудитории, вводит в профессиональные сообщества факты, проблемы, мнения, интерпретации, решения проблем и т.п., выгодные агентству недвижимости, а самое главное – напрямую склоняет потенциальных клиентов к приобретению объектов недвижимости от имени третьих лиц.

Вторым важным мероприятием в рамках предлагаемой стратегии является непрерывный мониторинг рынка выдачи ипотечных кредитов и ознакомление с условиями клиентов.

В работе агентства недвижимости необходима обоснованная оценка данных квартир, сбор массива данных о возможных покупателях и продавцах, доведение информации о сносе или реновации аварийного жилья с обозначением перспектив (ремонт, расселение, переселение).

Примером может быть информация следующего типа: город Юрга включен в реализацию государственной программы Кемеровской области «Жилищная и социальная инфраструктура Кузбасса» на 2014-2019 годы (таблица 16).

Для того, чтобы работа маркетолога-координатора была автоматизирована, для сбора большого объема данных и эффективного управления ими, рекомендуется установка программного обеспечения.

Таким образом, стратегия агентства недвижимости строится на:

- организации сбора данных;
- организации сотрудничества с застройщиками и органами муниципалитета;
- автоматизации процесса;
- выделении штатной единицы маркетолога-координатора.

4.2 Оценка экономического эффекта стратегии управления продажами на рынке жилой недвижимости города Юрга

Отметим, что по разным данным, оформление одной сделки агентством недвижимости приносит выручку от 30 000 до 80 000 руб. Таким образом, падение количеств сделок с 70 в 2015 до 44 в 2016 году принесло исследуемому агентству недополучение минимум 780 000 руб.

Рассчитаем экономический эффект внедряемых мероприятий с планируемым уровнем – 100 сделок в год.

1 Заработная плата маркетолога-координатора не может составлять меньше 25 000 руб. совокупного заработка, однако для мотивации повременная оплата составит 15 000 руб., что составит в год

Премия складывается ежемесячно в размере 10% от каждой сделки агентства.

Таким образом, с 55 сделок в год дополнительная премия составит:

- в среднем, $((55*40\ 000)/12 = 183\ 333$ руб. в месяц дополнительного дохода,

- $183\,333 * 10\% = 18\,300$ руб. ежемесячной премии маркетологу-координатору.

2 Организация автоматизации сбора данных.

При выборе наиболее бюджетного варианта было принято решение остановиться на программе «Квартал ПРО».

Квартал ПРО - это программа учета недвижимости для риэлторов (CRM), позволяющая автоматизировать работу, как частного риэлтора, так и большого агентства недвижимости, выполнять учет всех видов и типов риэлторской деятельности: учет объектов недвижимости, покупателей, истории звонков и многое другое.

Перечислим ее возможности для риэлторов в Приложении Б. Стоимость лицензии составляет порядка 7000 руб. в год.

Оценим экономический эффект в таблице 17.

Таблица 17 – Оценка экономического эффекта внедряемых мероприятий

Мероприятие	2016		2017 (плановый)	
	расходы	доходы	расходы	доходы
Организация работы маркетолога-координатора	-	44 сделки * 40 000 руб. = 1 760 000 руб.	180 000 руб. + 220 000 руб. = 400 000	100 * 40 000 = 4 000 000 руб.
Установка программного обеспечения	-		7000	
Итого		1 760 000	407 000	4 000 000
Экономический эффект			4 000 000 – 1 760 000 – 407 000 = 1 833 000 руб.	

Таким образом, доведение сделок до 100 единиц в год посредством внедрения автоматизации и организации работы маркетолога-координатора увеличит выручку организации на 1 833 000 руб. с темпом роста 104%, таким образом, предлагаемая программа управления продажами является эффективной.

5 Социальная ответственность

5.1 Описание рабочего места на предмет возникновения вредных и опасных производственных факторов на данном рабочем месте

Объектом исследования является рабочий кабинет специалиста, расположенный в здании по адресу: Кемеровская область, г. Юрга, Московская, 31.

Помещение, в котором находятся рабочие места, имеет следующие характеристики: длина помещения (А) – 5 м; ширина помещения (Б) – 5 м; высота помещения (Н) – 3 м; число окон – 1 (размер 2х2,5 м); число рабочих мест – 3.

Каждый из этих факторов (в разной степени) отрицательно воздействует на здоровье и самочувствие человека.

5.2 Анализ выявленных вредных факторов

В зависимости от количественной характеристики (уровня концентрации и др.) и продолжительности воздействия вредный производственный фактор может стать опасным.

Стандарты на требования и нормы по видам опасных и вредных факторов содержат количественные или качественные характеристики этих факторов. Классификация факторов дана в основополагающем стандарте ГОСТ 12.0.003 – 74 «Опасные и вредные производственные факторы. Классификация».

Согласно этому стандарту по природе действия все факторы делятся на следующие группы: химические; физические; биологические; психофизиологические.

5.3 Анализ выявленных опасных факторов проектируемой производённой среды

Опасный производственный фактор - производственный фактор, воздействие которого на работающего в определенных условиях приводит к травме, острому отравлению или другому внезапному резкому ухудшению здоровья или к смерти.

Электрический ток, проходя через тело человека, оказывает физическое, тепловое, химическое и биологическое воздействия.

Неправильное использование ПЭВМ может привести к возникновению пожара.

5.4 Охрана окружающей среды

Данный вид деятельности не оказывает влияние на загрязнение окружающей среды. Методы охраны окружающей среды в результате деятельности исследуемого объекта не выявлены.

5.5 Защита в чрезвычайных ситуациях

Разработаны следующие меры пожаротушения: предусмотрена пожарная сигнализация в здании, имеется план эвакуации, проведены соответствующие инструктажи (раз в полгода), ознакомление с нормативными документами. В качестве средств пожаротушения должны применяться порошковые и углекислотные огнетушители. Использовать в помещении химический пенный огнетушитель не желательно, поскольку имеется большое количество постоянно работающего электрооборудования.

5.6 Правовые и организационные вопросы обеспечения безопасности

Основным источником электромагнитных полей и излучений в нашем помещении являются компьютеры, и в первую очередь, мониторы.

В России в настоящее время практически на 100% используются мониторы зарубежных производителей и к ним применяются жесткие требования по безопасной эксплуатации, которые закрепляются в соответствующих стандартах.

Таким образом, энергетические параметры компьютеров, в настоящее время, находятся в соответствии с нормой.

5.7 Заключение по разделу «Социальная ответственность»

В результате проведенного анализа опасных и вредных производственных факторов можно сделать вывод, что для исследуемого объекта большинство факторов, потенциально представляющих опасность для здоровья сотрудника, соответствуют нормативным значениям.

В качестве средств пожаротушения должны применяться порошковые и углекислотные огнетушители. Необходимо поддерживать в рабочем состоянии систему кондиционирования воздуха.

Заключение

Обобщая выводы, полученные в ходе теоретического и практического исследования деятельности в результате анализа рынка недвижимости в городе Юрге, выделим основные результаты.

Основными особенностями рынка недвижимости являются: локальный характер рынка недвижимости; уникальность всех участков земли; низкая ликвидность недвижимости по сравнению с другими товарами; несоответствие высокой цены и финансовых возможностей покупателей.

Формирование и функционирование рынка жилой недвижимости в Юрге происходит в условиях практического отсутствия единой и адаптированной к российским условиям системы подходов к анализу, оценке и прогнозу эффективности работы рынка и строительного комплекса региона.

Отличительные особенности рынка недвижимости являются: индивидуальность ценообразования; высокий уровень транзакционных издержек; важная роль взаимодействия первичного и вторичного рынков; высокая зависимость цен, доходности и рисков от состояния региональной экономики; многообразие рисков; низкая ликвидность товара на рынке; слабость ценовых механизмов саморегулирования рынка.

Ситуация на рынке недвижимости сегодня характеризуется уменьшением объема продаж в новостройках, падением цен на жилые объекты старого фонда, снижением общего количества сделок и выданных банками ипотечных займов.

Анализ предложения жилой недвижимости осуществлялся на основе данных сайта ЮГС «Недвижимость».

Риэлторские агентства отмечают наименее интересные предложения для покупателей: крупногабаритные трех и четырехкомнатные квартиры, что связано с повышением роста оплаты услуг ЖКХ; двухкомнатные квартиры

типа «хрущевки»; однокомнатные квартиры в панельных домах и домах серии 1-335; квартиры в ветхих и признанных аварийными домах; частные деревянные дома, что связано с отказом в приобретении такого дома органами опеки.

Была построена своеобразная стратегия работы агентства недвижимости на территории города Юрги, которая строится на организации сбора данных; организации сотрудничества с застройщиками и органами муниципалитета; автоматизации процесса; выделении штатной единицы маркетолога-координатора.

Таким образом, теоретические и практические результаты исследования показали, что цель достигнута, поставленные задачи решены.

Список использованных источников

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) // Российская газета, 1993. - № 237. М., 2017.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016)
3. Бенвенисте Г. Овладение политикой планирования: Пер. с англ. - / Под ред. М.Р. Калантаровой. – М.: Прогресс: Универс, 2015. – 304 с.
4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. – К.: Ника-Центр, 2007. – 512 с.
5. Климова Н.В. Оценка влияния факторов на показатели рентабельности // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. - № 20. – С. 50 – 54.
6. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова: Учебник. — М.: ООО «ТК Велби», 2010. – 424 с.
7. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансы организаций (предприятий): учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2016. – 352 с.
8. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, и др. — М.: Финансы и статистика, 2016. — 672с.
9. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст]: Учеб.пособие для вузов / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2013. - 471 с.
10. Методология функционального моделирования IDEF0. Руководящий документ РД IDEF0 – 2000. – М.: Госстандарт России, 2014.
11. Сафронова Ю.В. Бухгалтерский учет. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 338 с.

12. Социальная статистика: Учебник /Под ред. И.И.Елисейевой. – М.: Финансы и статистика, 2016.-480 с.
13. Тарасов В. И. Деньги, кредит, банки. Учебное пособие. //Мн., МИСАНТА, 2015.
14. Информационно-правовой портал Гарант - <http://www.garant.ru/>
15. КонсультантПлюс - <http://www.consultant.ru/>
16. <https://www.reformagkh.ru/relocation/alarm/mo?tid=2261719>
17. Экспресс-информация о жилищном строительстве
18. http://was_test.dsko.ru/statistika/ekspress-informacziya-o-zhilishhnom-stroitelstve-za-2014-god.html
19. <https://www.reformagkh.ru/relocation/completed/mo?tid=2261719>
20. <http://www.rlt24.com/prices/yurga>
21. http://www.kemerovo.ru/administration/agentstvo_po_ipotechnomu_zhilishnomu_kreditovaniyu_kemerovskoj_oblasti_aizhk_ko_.html
22. <http://uyrga.bezformata.ru/listnews/zhilishnie-usloviya-v-2017-godu/54517093/>

Приложение А

(обязательное)

Условия выдачи ипотечных кредитов банками Российской Федерации

Таблица – Условия кредитования

Кредит / Банк	Ставка	Сумма, тыс. руб.	Первый взнос	Срок, мес.
Ипотека от партнеров Россельхозбанк, Юрга	7 - 12.5%	100 - 20 000	от 20%	до 30 лет
Акция на новостройки (аккредитованные застройщики) Сбербанк, Юрга	от 8.9%	от 300	от 15%	до 30 лет
Рефинансирование Альфа-Банк, Юрга	от 10%	от 600	от 15%	до 25 лет
Апартаменты Альфа-Банк, Юрга	от 10%	от 600	от 20%	до 25 лет
Гараж Альфа-Банк, Юрга	от 10%	300 - 3 000	от 30%	до 10 лет
На строительство дома Альфа-Банк, Юрга	от 10%	от 600	от 30%	до 25 лет
Квартира на первичном рынке Альфа-Банк, Юрга	от 10%	от 600	от 15%	до 25 лет
Квартира на вторичном рынке Альфа-Банк, Юрга	от 10%	от 600 000	от 15%	до 25 лет
Жилищный (материнский капитал) Россельхозбанк, Юрга	10.25 - 10.75%	100 20 000	от 10%	до 360 мес.
Жилищный (для молодых семей) Россельхозбанк, Юрга	10.25 - 10.75%	100 - 20 000	10 - 50%	до 360 мес.
Жилищный Россельхозбанк, Юрга	10.25 - 10.75%	100 - 20 000	от 15%	до 360 мес.
Больше метров - меньше ставка ВТБ 24, Юрга	от 10.4%	600 - 60 000	от 20%	до 30 лет
Акция на новостройки Сбербанк, Юрга	10.4 - 10.9%	от 300	от 15%	до 30 лет
На комнату Альфа-Банк, Юрга	от 10.5%	600 - 6 000	от 25%	до 25 лет

Продолжение таблицы

Жилищный (по двум документам, квартира) Россельхозбанк, Юрга	10.55 - 11.05%	100 - 8 000	от 40%	до 360 мес.
Залоговая недвижимость ВТБ 24, Юрга	10.6%	600 - 60 000	от 20%	до 30 лет
Акция для молодых семей (вторичное жилье, для клиентов) Сбербанк, Юрга	10.75%	от 300	от 20%	1 год - 30 лет
Целевая ипотека (квартира, таунхаус) Россельхозбанк, Юрга	10.75%	100 - 20 000	от 30%	до 360 мес.
Рефинансирование под залог недвижимости (ипотека) Сбербанк, Юрга	10.9%	500 - 7 000	—	до 30 лет
Новостройка (для зарплатных клиентов) ВТБ 24, Юрга	10.9%	600 - 60 000	от 10%	до 30 лет
Военная ипотека Сбербанк, Юрга	10.9%	до 2 220	от 20%	до 20 лет
Для военных ВТБ 24, Юрга	10.9 - 11.75%	до 2 220	от 20%	до 14 лет
Акция для молодых семей (вторичное жилье, по двум документам) Сбербанк, Юрга	11.25%	300 - 15 000	от 50%	1 год - 30 лет
Акция для молодых семей (вторичное жилье) Сбербанк, Юрга	11.25%	от 300	от 20%	1 год - 30 лет
Покупка готового жилья (для зарплатных клиентов) ВТБ 24, Юрга	11.25%	600 - 60 000	от 10%	до 30 лет
Приобретение готового жилья (для клиентов) Сбербанк, Юрга	11.25%	от 300 000	от 20%	1 год - 30 лет

Продолжение таблицы

Новостройка ВТБ 24, Юрга	11.4%	600 - 60 000	от 15%	до 30 лет
На покупку дома Альфа-Банк, Юрга	от 11.5%	от 600	от 40%	до 25 лет
Готовое жилье (ипотечные каникулы, тариф "Доверительный") Уралсиб, Юрга	11.5 - 12%	300 - 50 000	от 20%	3 года - 25 лет
Апартаменты Азиатско-Тихоокеанский Банк, Юрга	11.5 - 13.25%	от 350	30 - 50%	5 - 25 лет
Целевой (под залог) Азиатско-Тихоокеанский Банк, Юрга	11.5 - 13.25%	от 350	от 30%	5 - 25 лет
Готовое жилье Азиатско-Тихоокеанский Банк, Юрга	11.5 - 13.5%	от 350	15 - 50%	5 - 25 лет
Квартира в новостройке Азиатско-Тихоокеанский Банк, Юрга	11.5 - 11.75%	от 350	15 - 50%	5 - 25 лет
Своя квартира+ Росгосстрах Банк, Юрга	от 11.75%	1 000 - 20 000	от 10%	5 - 20 лет
Приобретение готового жилья Сбербанк, Юрга	11.75%	от 300	от 20%	1 год - 30 лет
Загородная недвижимость (для клиентов) Сбербанк, Юрга	11.75%	от 300	от 25%	1 год - 30 лет
Приобретение готового жилья (по двум документам) Сбербанк, Юрга	11.75%	300 - 15 000	от 50%	1 год - 30 лет
Покупка готового жилья ВТБ 24, Юрга	11.75%	600 - 60 000	от 15%	до 30 лет
Победа над формальностями ВТБ 24, Юрга	от 11.9%	600 - 30 000	от 40%	до 20 лет

Продолжение таблицы

Рефинансирование ипотечного кредита Уралсиб, Юрга	11.9 - 12.25%	300 - 50 000	20 - 50%	3 года - 25 лет
Военная ипотека Россельхозбанк, Юрга	12%	до 1 950	от 10%	3 года - 24 года
Строящееся жилье (ипотечные каникулы) Уралсиб, Юрга	12 - 12.5%	300 - 50 000	от 20%	3 года - 25 лет
Готовое жилье (ипотечные каникулы, тариф "Стандартный") Уралсиб, Юрга	12 - 12.5%	300 - 50 000	от 20%	3 года - 25 лет
Комнаты или доли Азиатско-Тихоокеанский Банк, Юрга	12 - 14%	350 - 6 000	от 15%	5 - 25 лет
Загородная недвижимость Сбербанк, Юрга	12.25%	от 300	от 25%	1 год - 30 лет
Строительство жилого дома (для клиентов) Сбербанк, Юрга	12.25%	от 300	от 25%	1 год - 30 лет
Ипотека плюс материнский капитал Сбербанк, Юрга	от 12.5%	от 300	от 20%	до 30 лет
Строительство жилого дома Сбербанк, Юрга	12.75%	от 300	от 25%	1 год - 30 лет