

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

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
Оценка доступности жилья для населения города Томска

УДК 332.85-021.161:365.26(571.16)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3А41	Бузова Марианна Олеговна		

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
Доцент	Черепанова Наталья Владимировна	к.философ.н.		

Нормоконтроль

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Юдахина Ольга Борисовна	к.э.н.		

Запланированные результаты обучения по направлению

38.03.02 Менеджмент

Код результата	Результат обучения
<i>Профессиональные компетенции</i>	
Р₁	Применять гуманитарные и естественнонаучные знания в профессиональной деятельности. Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений менеджмента в России и за рубежом в условиях неопределенности с использованием современных научных методов
Р₂	Применять профессиональные знания в области организационно-управленческой деятельности
Р₃	Применять профессиональные знания в области информационно-аналитической деятельности
Р₄	Применять профессиональные знания в области предпринимательской деятельности
Р₅	Разрабатывать стратегии развития организации, используя инструментарий стратегического менеджмента; использовать методы принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении деятельностью организаций
Р₆	Систематизировать и получать необходимые данные для анализа деятельности в отрасли; оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование предприятий отрасли, анализировать поведение потребителей на разных типах рынков и конкурентную среду отрасли. Разрабатывать маркетинговую стратегию организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию
Р₇	Разрабатывать финансовую стратегию, используя основные методы финансового менеджмента; оценивать влияние инвестиционных решений на финансовое состояние предприятия
Р₈	Разрабатывать стратегию управления персоналом и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию. Применять современные технологии управления персоналом, процедуры и методы контроля и самоконтроля, командообразования, основные теории мотивации, лидерства и власти
<i>Универсальные компетенции</i>	
Р₉	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности.
Р₁₀	Активно владеть иностранным языком на уровне, позволяющем разрабатывать документацию, презентовать результаты профессиональной деятельности.
Р₁₁	Эффективно работать индивидуально и в коллективе, демонстрировать ответственность за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации.

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

Школа инженерного предпринимательства
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

УТВЕРЖДАЮ:
Руководитель ООП
_____ Видяев И.Г.
(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Бакалаврской работы

Студенту:

Группа	ФИО
З-3А41	Бузовой Марианне Олеговне

Тема работы:

Оценка доступности жилья для населения города Томска	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	

Срок сдачи студентом выполненной работы:

--	--

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе (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.).	1. Гражданское законодательство и иные нормативные акты РФ 2. Учебная и научная литература 3. Статьи в периодических печатных изданиях 4. Статьи в электронных изданиях 5. Аналитические порталы в сфере продажи жилья 6. Официальные сайты агентств недвижимости 7. Официальный сайт агентства недвижимости «Элитное»
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов (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).	1. Теоретические основы формирования рынка жилой недвижимости 2. Анализ рынка жилой недвижимости Томской области 3. Оценка доступности жилья для населения Томской области 4. Социальная ответственность предприятия

Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)	Рисунок 1 – Классы жилья в новостройках Рисунок 2 – Ввод жилья в РФ в 2017 – 2018 гг. Рисунок 3 – Динамика объемов ввода нового жилья в РФ в 2010 – 2018 гг. Рисунок 4 – Общероссийский рейтинг регионов по уровню доступности жилья в 2017 – 2018 годах и место в нем Томской области Рисунок 5 – Динамика ввода в эксплуатацию нового жилья по Томской области в 2014 – 2018 годах Рисунок 6 – Удельный вес введенного в эксплуатацию нового жилья за счет населения по Томской области в 2014 – 2018 годах Рисунок 7 – Структура вводимого в эксплуатацию новых квартир (по критерию числа комнат) по Томской области в 2014 – 2018 годах Рисунок 8 – Динамика стоимости 1 м² нового жилья в зависимости от материала постройки Рисунок 9 – Структура продаж квартир на вторичном рынке жилья города Томска Рисунок 10 – Структура проданных квартир в зависимости от района Рисунок 11 – Распределение проданных квартир по классу Рисунок 12 – Распределение проданных квартир по материалу, из которого построен дом Рисунок 13 – Динамика уровня осуществленных сделок по продаже квартир на вторичном рынке жилья в городе Томске Рисунок 14 – Сегментация первичного рынка жилой недвижимости города Томска по предложению Рисунок 15 – Динамика индекса доступности жилья на первичном рынке по методике индексов ООН-ХАБИТАТ Рисунок 16 – Динамика индекса доступности жилья на вторичном рынке по методике индексов ООН-ХАБИТАТ Рисунок 17 – Динамика индекса доступности жилья на первичном рынке Рисунок 18 – Динамика индекса доступности жилья на вторичном рынке
--	--

Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы
(с указанием разделов)

Раздел	Консультант
Социальная ответственность предприятия	Черепанова Наталья Владимировна

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

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Юдахина Ольга Борисовна	к.э.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
З-3А41	Бузова Марианна Олеговна		

Реферат

Выпускная квалификационная работа содержит 88 с., 20 рисунков, 23 табл., 30 источников, 14 формул.

Ключевые слова: рынок жилой недвижимости, анализ, первичный рынок жилья, вторичный рынок жилья, Томская область, г. Томск, агентство недвижимости «Элитное».

Объектом исследования в работе является рынок жилой недвижимости в Томской области.

Целью работы является проведение оценки доступности жилья для населения третьего по размеру региона Сибирского федерального округа – Томской области.

В процессе исследования проводились: 1) анализ первичного и вторичного рынка жилья по Томской области, 2) сегментация и оценка концентрации рынка жилой недвижимости, 3) анализ доступности жилья на основе статистических данных о доходах и расходах домохозяйств.

В результате исследования были получены выводы о современном состоянии рынка жилой недвижимости (первичного и вторичного), а также о степени доступности жилья для населения Томской области.

Степень внедрения: данные проведенного анализа и полученные выводы могут быть использованы при разработке стратегии развития Томской области, для составления различных прогнозов и аналитических докладов о состоянии рынка жилой недвижимости Томской области.

Область применения: в деятельности региональных и местных органов власти.

Экономическая эффективность/значимость работы: полученные данные могут быть использованы при планировании социально-экономического развития региона в целом и города Томска в частности.

Оглавление

Введение.....	7
1 Теоретические основы формирования рынка жилой недвижимости...	9
1.1 Региональный рынок жилья. Субъекты рынка жилой недвижимости.....	9
1.2 Понятие «доступность жилья». Доступность жилья в системе качества жизни.....	22
1.3 Российская и зарубежная практика статистических измерений доступности жилья.....	29
2 Анализ рынка жилой недвижимости Томской области.....	37
2.1 Анализ первичного рынка жилья г. Томска.....	37
2.2 Анализ вторичного рынка жилья г. Томска.....	46
2.3 Оценка концентрации первичного рынка жилья г. Томска.....	54
3 Оценка доступности жилья для населения Томской области.....	60
3.1 Оценка доступности жилья с помощью индексов ООН-ХАБИТАТ.....	60
3.2 Оценка доступности жилья по другим методикам.....	66
4 Социальная ответственность предприятия.....	71
4.1 Основные задачи и направления деятельности в сфере социальной ответственности агентства недвижимости.....	73
4.2 Стейкхолдеры предлагаемой для реализации политики социальной ответственности.....	74
4.3 Программы для реализации политики социальной ответственности и затраты на них.....	76
Заключение.....	81
Список использованных источников.....	86

Введение

В настоящее время одной из главной задачи социального государства является создание условий для обеспечения населения доступным жильем, отвечающим современным требованиям и стандартам. Выполнение данной задачи (и социальной функции) государства основано на планировании, которое, в свою очередь, опирается на данные, поступающие в федеральный центр из регионов. Одним из таких параметров, необходимых для составления федеральных программ по обеспечению населения страны жильем является оценка степени доступности для населения жилья в той или иной части страны (регионе).

Кроме того, данные оценки степени доступности жилья являются базой для составления различных социально-экономических прогнозов как на федеральном, так и на региональном и местных уровнях. Таким образом, оценка степени доступности жилья для населения является актуальной для всех регионов и РФ в целом.

Целью работы является проведение оценки доступности жилья для населения Томской области.

Объектом исследования в работе является рынок жилой недвижимости Томской области.

Предметом исследования в работе является доступность жилой недвижимости Томской области.

В соответствии с поставленной целью, в задачи работы входит рассмотрение следующих вопросов:

- 1) теоретические основы формирования рынка жилой недвижимости и инструментов оценки степени доступности жилья для населения страны (региона);
- 2) анализ первичного и вторичного рынка жилья по Томской области;
- 3) сегментация и анализ концентрации рынка жилой недвижимости в Томской области;

4) анализ доступности жилья на основе статистических данных о доходах и расходах домохозяйств.

Работа представлена тремя главами и разделом «Социальная ответственность предприятия». В первой главе работы на теоретическом уровне рассмотрены теоретические основы формирования рынка жилья и оценка доступности жилья для населения.

Во второй главе работы проведен анализ рынка жилой недвижимости по Томской области: первичный и вторичный рынки жилья, сегментация на рынке жилья, концентрация на рынке жилья.

В третьей главе работы проведена оценка доступности жилья для населения Томской области с использованием индексов ООН-ХАБИТАТ, а также иных инструментов измерения.

При написании работы были применены следующие методы исследования: группировка, индексы, построение таблиц, расчет коэффициентов, наблюдение, сбор и изучение статистических данных, анализ и обобщение.

При написании работы были задействованы следующие информационные источники: данные территориального отделения Федеральной службы статистики; информационный центр недвижимости «ОРИС» по Томской области и городу Томску; база данных агентства недвижимости «Элитное».

1 Теоретические основы формирования рынка жилой недвижимости

1.1 Региональный рынок жилья. Субъекты рынка жилой недвижимости

Под рынком недвижимости понимают совокупность организационно-направленных отношений между субъектами рынка недвижимости, при которых производятся операции купли-продажи, обмена, ренты, аренды или другие сделки, которые совершаются на основе рыночных отношений, в результате которых передаются права собственности или временного владения на объекты недвижимости, с целью обмена существующих прав на финансовые либо другие активы [14].

Существует множество классификаций рынка недвижимости, главными из которых можно считать:

- 1) распределение рынка на недвижимость коммерческую (нежилую) и жилую;
- 2) распределение рынка недвижимости на первичный (рынок новых объектов недвижимости) и вторичный (объекты недвижимости, которые были введены в эксплуатацию и использовались).

Рынок жилой недвижимости – это рынок, на котором взаимодействуют субъекты по поводу сделок с жилой недвижимостью. Данный рынок включает в себя как первичные, так и вторичные объекты, которые отличаются:

- 1) правом собственности;
- 2) степенью износа;
- 3) иными характеристиками.

Первичное жилье – это жилое помещение, которое в качестве товара выступает впервые. Иными словами – это квартиры и дома, на которые еще не было установлено право собственности. В качестве продавцов на первичном рынке жилья выступают строительные компании или государство.

Первичное жилье приобретается:

- 1) при участии в долевом строительстве в процессе возведения дома;
- 2) в готовых новостройках с квартирами, не зарегистрированными в государственном реестре собственности [7].

Стоимость квадратного метра такого жилья минимальна на первых этапах строительства, увеличиваясь по мере его завершения.

При оценке целесообразности приобретения жилья на первичном рынке, необходимо учитывать:

- 1) сроки строительства;
- 2) последующее вложение средств на благоустройство нового жилья;
- 3) значительную степень риска участия в долевом строительстве.

Покупка первичного жилья целесообразна в том случае, если вопросы о месте проживания или прописке не стоят остро, и покупатель может ждать длительный срок, пока не завершится строительство.

Также покупателю необходимо учитывать, что при сдаче в эксплуатацию жилья от долевого участия предстоит ремонт «с нуля». С одной стороны, ничего не нужно будет переделывать в квартире после предыдущих жильцов, и отделка будет полностью соответствовать требованиям и желаниям покупателя. С другой стороны, возникает значительная сумма дополнительных затрат средств и времени на проведение отделочных работ.

Кроме того, современные российская действительность и правовое поле таковы, что, несмотря на юридическую «чистоту» первичного жилья, долевое строительство имеет высокий уровень риска. При длительном времени строительства жилого дома сложно спрогнозировать конкретные сроки окончания строительства, а также возможность банкротства застройщика или возникновение тех или иных социально-экономических изменений в стране. Однако при благоприятном стечении обстоятельств покупка жилья на первичном рынке недвижимости выгодна.

Вторичное жилье – это квартира или дом, которые уже являются чьей-либо собственностью [2]. Это новые и старые дома – первичное жилье становится вторичным с момента получения свидетельства о государственной регистрации. В случае, если застройщик в силу каких-либо причин не продает квартиру до завершения строительства и оформляет право собственности на себя с целью ее дальнейшей продажи, эта квартира уже будет иметь статус вторичного жилья. Кроме застройщиков и государства, продавцами на вторичном рынке являются также частные лица.

По сравнению с первичным, вторичное жилье стоит покупателю дороже, а риски, связанные с приобретением такой недвижимости ниже. Они могут быть связаны с:

- 1) расторжением договора купли-продажи;
- 2) предъявлением прав на жилье третьими лицами после его покупки.

Однако при грамотном юридическом подходе к приобретению жилья на вторичном рынке данные риски исключаются [4].

При необходимости срочного переезда в приобретаемую квартиру, сделка, как правило, совершается на вторичном рынке жилья [17].

Приобретение вторичного объекта недвижимости имеет свои положительные стороны. Так, к положительным сторонам приобретения жилья на вторичном рынке можно отнести следующее:

1. Обычно под новостройки отводятся не благоустроенные, новые районы города, где не всегда есть своя инфраструктура. Приобретая вторичное жилье, покупатель может перед покупкой выбрать любой подходящий ему район.

2. Ассортимент данного вида недвижимости намного больше, в отличие от ассортимента на рынке первичного жилья.

3. Цены на вторичном рынке разные, зависит это от того, в каком районе находится квартира, дом, от площади и состояния строения. В центре города цены выше, чем на окраинах.

4. При приобретении жилья на вторичном рынке, как правило, в нем, в отличие от новостроек, можно жить сразу.

5. При покупке жилья на вторичном рынке намного проще получить ипотеку, и на данный вид жилья распространяются практически все виды ипотечных кредитов [2].

Среди недостатков приобретения вторичного жилья можно отметить следующие:

1. Есть риск приобретения «замаскированного» дома, квартиры после хорошего косметического или даже капитального ремонта, однако:

1) через некоторое время после его покупки, возможно, придется менять батареи и трубы, а также нести иные существенные расходы;

2) износ объекта – может выясниться, что здание находится в аварийном состоянии и фактически его невозможно будет продать;

3) низкое качество, например, дома постройки старше 90-х годов XX века строились по устаревшим в настоящее время стандартам;

4) отделка помещений по евро стандарту при последующей продаже не окупится, так как объекты «под ремонт» продаются по цене ниже рыночной;

5) в силу аварийного состояния жилья проживать в нем опасно или некомфортно [5].

Также необходимо отметить, что при приобретении вторичного жилья у покупателей часто не хватает специфических познаний в тонкостях гражданского, семейного, налогового права, и, во избежание большого числа рисков, самостоятельно заниматься покупкой недвижимости им не рекомендуется [14]. Жилье может иметь сомнительное правовое прошлое (например, по нему были различные судебные разбирательства, быть в залоге), не выписанных жильцов (несовершеннолетние или недееспособные граждане, лица, отбывающие наказание в местах лишения свободы) и даже быть неоднократно перепроданным (для сокрытия различных факторов). Кроме этого, в настоящее время на рынке вторичного жилья действует

большое количество мошенников, поэтому следует обратиться в агентство недвижимости (риэлторы), которое проведет проверку жилья на предмет правовой чистоты, проверку самого собственника, а также поможет в юридически правильном оформлении сделки купли-продажи.

Стоимость жилья на вторичном рынке складывается под влиянием следующих факторов:

- 1) год постройки здания;
- 2) размер площади и особенности планировки;
- 3) состояния коммуникаций и качества отделки;
- 4) время, в течение которого собственник намерен продать жилье (если, например, квартира продается собственником с целью улучшения жилищных условий, то, как правило, он готов долго ждать и не снижать цену; если же, например, собственник уезжает в другой населенный пункт, то он не готов долго ждать, и готов снизить цену);
- 5) перспективность и престижность региона для проживания (например, квартиры в центре Сочи и Томска будут иметь разную цену. В регионах, которые утратили свою перспективность для жизни, стоимость жилья может падать в десятки раз [17]. Это может быть связано как с отсутствием работы или экологической катастрофой, так, например, и с военными действиями);
- 6) экология и плотность застройки района;
- 7) общий уровень спроса на вторичное жилье.

Существуют различные субъекты рынка жилой недвижимости. Застройщики часто указывают информацию о классах строящегося жилья – эконом, комфорт, бизнес и элитный класс – рисунок 1. Исторически термины «эконом-класс», «комфорт-класс», «бизнес-класс» и «элит-класс» отсутствуют в каких-либо нормативно-правовых документах, не являясь строительными терминами. Указанная классификация делит жилье в зависимости от комфортности проживания и носит, в первую очередь, маркетинговую природу. В данной классификации жилье делится по

потребительским характеристикам, которые используются в продажах и аналитических целях.



Рисунок 1 – Классы жилья в новостройках [6]

В течение длительного времени на рынке отсутствовала сложившаяся классификация, поэтому девелоперы зачастую сами вводили определения для реализуемых ими жилых комплексов. Так, помимо указанных выше четырех классов, можно встретить такие термины как люкс, премиум, стандарт, социальное жилье и пр. Кроме того, некоторые застройщики, чтобы повысить привлекательность продаваемых ими объектов, добавляли к упомянутым классам приставку «плюс» (эконом плюс, комфорт плюс и пр.). Неподготовленному покупателю было практически невозможно разобраться с многообразием терминов, а также взвешенно сравнить несколько жилых комплексов между собой, опираясь на эти характеристики.

Ситуация изменилась в конце 2012 года, когда Совет Российской Гильдии риэлторов и Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства утвердили единую классификацию жилых новостроек по потребительским качествам [28].

Указанная классификация и закрепила упомянутые выше четыре термина, объединив их в два укрупненных класса – массовое жилье (туда вошли «эконом» и «комфорт») и жилье повышенной комфортности (бизнес-класс и элитная недвижимость). Для каждого класса был установлен

конкретный перечень параметров, которые относят строящийся объект именно к этому классу. Указанная классификация не является нормативным актом, и не запрещает участникам рынка вводить и использовать другие термины, однако фактически именно классификация Гильдии риэлторов считается сегодня стандартом и используется большинством участников отрасли [4].

Классификация выделяет целый ряд оснований для группировки жилья по потребительским характеристикам. Все эти основания делятся на отсекающие (базовые, определяющие конкретный жилой комплекс в один из классов) и факультативные (дополнительные, то есть описывающие параметры, обычно присущие жилью данного класса) [2].

К отсекающим характеристикам для класса относится площадь кухни и комнат, количество и наполнение общедомовой площади и придомовой территории, качество инженерного оборудования, стандартность применяемых архитектурных решений и ряд других [28].

Как правило, чем выше статус жилья, тем в среднем выше площадь квартир и комнат (если сравнивать между собой квартиры с одинаковым количеством комнат, относящиеся к разным классам жилья). Также с ростом класса сокращается соотношение площади квартир в общей площади дома (и возрастает площадь общественных помещений, таких как лестничные клетки и площадки), повышается качество инженерного обеспечения дома, уровень используемых отделочных материалов, лучше обустраивается придомовая территория. В более дорогих классах жилья используется меньше стандартных решений и возрастает доля работ, выполненных по индивидуальным проектам. Местоположение не является отдельным основанием для классификации, однако на практике более дорогие жилые комплексы тяготеют к центральным районам города.

Рассмотрим кратко параметры характерные для конкретных типов жилья.

Эконом-класс – это самое дешевое жилье, ориентированное на семьи с низким и средним достатком, одиноко проживающие слои населения (пенсионеры, студенты). Низкий ценник достигается за счет:

1. Типовых проектов и решений – как правило, жилье эконом-класса строится по стандартному проекту, который уже был ранее где-то использован.

2. Маленьких квартир с небольшими кухнями и комнатами – площадь кухни до 8 м², площадь однокомнатной квартиры составляет 28-33 м², площадь двухкомнатной квартиры – 40-46 м², могут быть смежные комнаты.

3. Снижению площади помещений общего пользования в доме – (коэффициент эффективности – Кэ – показывающий отношение жилой площади к общей площади дома, более 0,75) [28].

4. Низких потолков (высота потолков в квартирах – не более 2,7 метров).

5. Максимальной экономии на обустройстве придомовой территории (объем парковки минимален, благоустройство территории стандартное, сама придомовая территория невелика по размеру).

По своим потребительским характеристикам (площадь помещений, высота потолков) жилье эконом-класса ближе всего к советским «хрущевкам» и «брежневкам», хотя строительное качество современных проектов эконом-класса все же выше советского массового жилья. Непосредственная технология строительства может быть любой (встречается как панельное, так и монолитное жилье эконом-класса).

Главная задача застройщика в проекте эконом-класса – максимально снизить цену на квартиру в целом (при этом цена квадратного метра не очень важна). Это заставляет девелоперов строить жилье эконом-класса на окраинах, в «спальных» районах, а также уменьшать площадь квартир и увеличивать их количество. Жилье эконом-класса часто возникает в проектах «точечной застройки», не предполагает под собой строительство

сопутствующей инфраструктуры (школы, больницы). Все это, безусловно, отрицательно влияет на качество жизни владельцев такой недвижимости.

Комфорт-класс – относительно новый тип жилья, данный термин стал активно использоваться во время экономического кризиса 2008 – 2009 годов (как попытка оживить рынок и стимулировать продажи). Такое жилье пытается сочетать привлекательный ценник (присущий эконому-классу) и планировочные решения, присущие бизнес-классу. Оно ориентированно на широкие слои населения со средним уровнем достатка [28]. Для жилья комфорт-класса характерно:

1. Использование стандартных проектов с элементами индивидуализации, либо мелкосерийных проектов.
2. Площадь кухни составляет 8 – 12 м², площадь однокомнатной квартиры – 34 – 45 м², площадь двухкомнатной квартиры – 50 – 65 м², все комнаты изолированные.
3. Коэффициент эффективности – не более 0,75 (тот же, что характерен и для жилья эконому-класса).
4. Высота потолков от 2,7 до 2,75 метров.
5. Более широкий наземный паркинг, наличие детских и хозяйственных площадок, общее озеленение.

География данного типа жилья наиболее широкая – оно может возводиться как в окраинных, так и центральных районах (за исключением наиболее дорогих и престижных). Жилье комфорт-класса в большинстве своем строится по монолитной и панельной технологии и сегодня представляет наиболее массовый сегмент всего предложения новостроек.

Комфорт-класс предлагает будущим жильцам более качественные потребительские характеристики при относительно низком ценнике за счет больших объемов возводимого жилья.

Микрорайонный тип застройки, который типичен (но не обязателен, на рынке немалое количество небольших жилых комплексов комфорт-класса) для жилья комфорт-класса, позволяет предоставить будущим

жильцам обустроенное придомовое пространство, сделать определенные инвестиции в возведение социальной инфраструктуры, а также обеспечить большие площади квартир при той же цене за квадратный метр, что и в эконом классе. Все это положительно сказывается на комфортности проживания будущих владельцев такой недвижимости [8].

Бизнес-класс – сегмент высококачественного жилья, рассчитанный на состоятельных людей, требовательных к комфортабельности и безопасности жилья. Бизнес-класс можно отличить от комфорт-класса по следующим параметрам:

1. Индивидуальный проект дома, хорошо проработанный, в том числе в отношении дизайна и архитектурного облика.

2. Площадь кухни более 12 м², а площадь квартиры – более 45 м², в проектах бизнес-класса обычно более высокая доля 3-комнатных и 4-комнатных квартир.

3. Коэффициент эффективности – не более 0,7 (доля квартир в общей площади дома ниже, чем в эконом и комфорт классе).

4. Потолки до 3 метров, иногда выше.

5. Применение высококачественных строительных материалов, технология строительства почти всегда монолитная.

6. Наличие большого паркинга, чаще всего подземного – не менее 1 машина-места на квартиру [28].

Однако бизнес-класс целесообразнее отделять от эконом и комфорт класса не по параметрам квартир, а по более высоким требованиям, которые предъявляются к среде проживания. Стандартом для жилого комплекса бизнес-класса является наличие охраняемой (чаще всего огражденной забором и недоступной окружающим) территории, с консьержем и домофоном. Практически во всех проектах бизнес-класса присутствует подземная автомобильная парковка, с большим количеством машина-мест для жителей дома и их гостей.

Стоимость такого жилья обычно примерно в 1,5 раза превышает ценник в эконом и комфорт классе.

Элит-класс – крайне узкий сегмент рынка недвижимости, который по своим характеристикам по существу является отдельным рынком, который трудно сравнивать с прочими сегментами рынка жилья. Для элитной недвижимости характерно:

1. Полностью индивидуальная концепция жилого комплекса, с привлечением известных дизайнеров и планировщиков.

2. Кухни площадью от 20м², площадь квартир начинается от 60м², при этом однокомнатные квартиры обычно отсутствуют как класс (за исключением студий с большой площадью, нацеленных на проживание творческой элиты).

3. Потолки выше 3 метров.

4. Подземный паркинг, обычно из расчета 1,5 машина-места на квартиру [28].

В элитной недвижимости доводятся до максимума все требования, которые характерны для квартир бизнес-класса. Это полностью уникальное местоположение, всегда – центральная часть города, либо особая природная зона (в Москве вся элитная недвижимость приходится на Центральный административный округ) [2]. Особенно высоки и требования к окружению, в том числе к будущим жителям. Например, некоторые продавцы элитной недвижимости пробуют применять практику продажи квартир только по приглашению или по рекомендации других жильцов, тем самым стремясь обеспечить высокий социальный статус будущих жителей, подчеркнуть их отношение к классу избранных. Хотя такая практика не стала всеобъемлющей, однако различные клубные системы популярны в этом сегменте жилья. Цена на элитную недвижимость в разы превосходит цены на прочую недвижимость, более того, даже внутри класса стоимость может существенно варьироваться и часто устанавливается в иностранной валюте [9].

Сравнительный анализ новостроек эконом, комфорт, бизнес и элит класса представлен в табл. 1. Представленные в табл. 1 характеристики не являются строго обязательными для каждого типа домов, и могут варьироваться, однако в совокупности дают возможность с высокой точностью оценить, к какому классу комфортности жилья относится тот или иной построенный дом.

Таблица 1 – Сравнение параметров жилья на первичном рынке [28]

Параметр сравнения	Эконом	Комфорт	Бизнес	Элит
Кухня	До 8 м ²	8-12 м ²	12-20 м ²	Более 20 м ²
1-комнатные квартиры	28-34 м ²	34-45 м ²	От 45 м ²	Отсутствуют
2-комнатные квартиры	40-46 м ²	50-65 м ²	65-80 м ²	Более 80 м ²
Архитектурные решения	Полностью стандартная планировка	Стандартная мелких серий	Индивидуальный проект	Эксклюзивный проект
Коэффициент эффективности (Кэ)	Более 0,75	Более 0,75	0,65 – 0,75	Менее 0,65
Потолки	Менее 2,7 м	2,7 – 2,75 м	2,75 - 3 м	Выше 3м
Паркинг	Наземный, минимальное количество мест	Наземный	Подземный и наземный, 1 м/м на квартиру	Подземный и наземный, 1,5 м/м на квартиру
Придомовая территория	Благоустройство минимальное	Детские и бытовые площадки, общее озеленение	Ограждение, охраняемая территория, консьерж	Ограждение, охраняемая территория, консьерж
Энергоснабжение	10 кВт на квартиру, однофазное	10 кВт на квартиру, однофазное	Более 10кВт + аварийное энергоснабжение	Более 10кВт + аварийное энергоснабжение
Отопление	Центральное	Центральное, с терморегуляцией	Автономное или центральное	Собственная котельная

Таким образом, на основе полученных данным можно сделать следующие выводы:

1. Рынок недвижимости основан на сделках купли-продажи или аренды домов и квартир. Сделки с недвижимостью регулируются Гражданским и Жилищным кодексами РФ. Все сделки на рынке жилья в

обязательном порядке проходят государственную регистрацию. Рынок жилья делится на первичный и вторичный.

2. Первичное жилье – это жилье, которое еще не прошло государственной регистрации, и на которое право собственности оформляется впервые. Оно дешевле недвижимости, продаваемой частными лицами, но вторичный рынок более оживлен в силу того, что квартира есть в наличии и ее не надо ждать. В настоящее время большинство застройщиков и риэлторов применяют классификацию жилья, утвержденную в 2012 году Советом Российской Гильдии риэлторов и Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства.

3. Субъектами рынка жилой недвижимости являются:

1) собственники: государство, частные лица, юридические лица, застройщики. До приватизации жильцы муниципальных квартир не имеют права продажи, поскольку они не являются собственниками;

2) государство – регулирующее правовую основу и порядок действий на рынке жилой недвижимости;

3) посредники – риэлторы, осуществляющие взаимодействие между продавцами и покупателями;

4) регистрирующие органы, осуществляющие государственную регистрацию факта перехода права собственности на жилье;

5) аналитики рынка, оценивающие состояние (тренды) рынка недвижимости;

6) банки, оказывающие услуги по предоставлению в ипотеку (или кредит) средств на приобретение недвижимости;

7) страховые организации – оказывают страховые услуги на рынке недвижимости.

3. Большинство покупателей предпочитают приобретать вторичное жилье, хотя и на рынке первичной недвижимости цены ниже, а доступность жилья на любом из этапов строительства становится не очень привлекательной из-за большой вероятности обмана со стороны

недобросовестных застройщиков и из-за возможных задержек при введении в эксплуатацию.

4. Приобрести первичное и вторичное жилье можно как используя только собственные средства, так и путем получения кредита (ипотеки).

5. Значительное влияние на рынок жилой недвижимости оказывает регион, выбранный для проживания, а также его престижность, на которую влияют:

- 1) экология (вредные производства, экологическая катастрофа и пр.);
- 2) наличие предложений по работе на рынке труда;
- 3) военные действия и пр.

1.2 Понятие «доступность жилья». Доступность жилья в системе качества жизни

Для РФ в современных экономических условиях повышение доступности жилья для населения страны – одна из важнейших стратегических задач [14]. Доступность жилья является важнейшим социально-экономическим индикатором, отражающим социально-экономические, демографические характеристики текущего уровня благосостояния населения, параметры бюджетно-нормативной и кредитно-финансовой системы, ценовой и тарифной политики в сфере жилищного строительства.

Кроме того, доступность жилья является индикатором платежеспособности населения на рынке. Измерение показателя доступности жилья определяет – насколько близок клиент к покупке и помогает при проектировании финансовых инструментов для стимулирования продаж [8].

Рассмотрим, какие факторы оказывают влияние на доступность жилья.

Объемы предложения на рынке жилья. В первую очередь, важное значение здесь имеют объемы вводимого ежегодно количества жилья, а также состояние рынка первичного жилья и проблемы его субъектов [10].

По данным Минстроя РФ объемы жилья, введенного в эксплуатацию в 2018 году, сократились в сравнении с 2017 годом на 5 % – рис. 2.

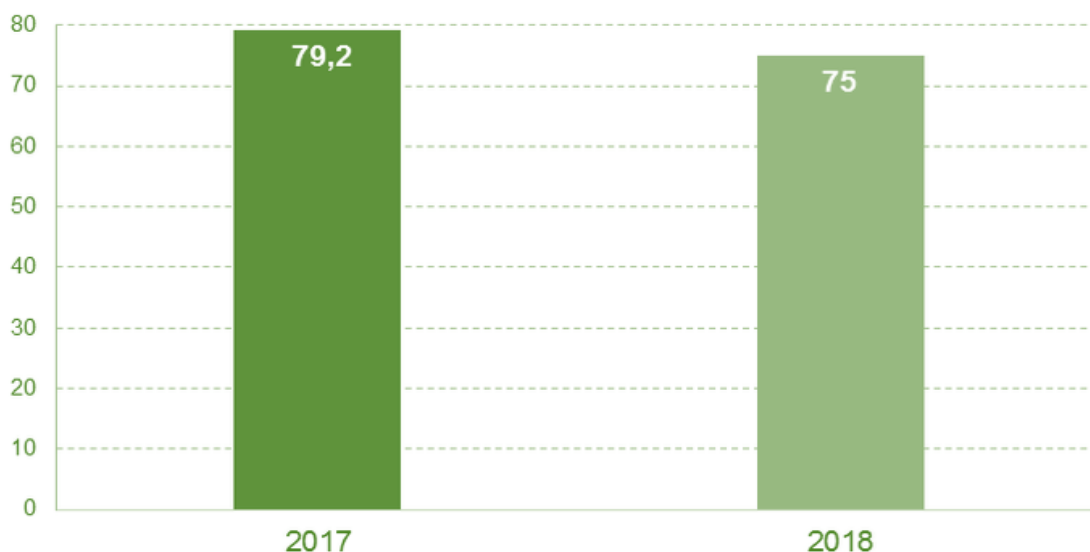


Рисунок 2 – Ввод жилья в РФ в 2017 – 2018 гг., млн. м² [12]

Падение объемов ввода нового жилья по стране России продолжается третий год подряд – рис. 3.

Снижение объемов ввода нового жилья в 2018 году связано с последствиями кризиса 2013 – 2015 годов. Жизненный цикл в строительстве от подписания разрешительных документов до ввода готового объекта, в среднем, занимает 3 года.

Таким образом, объемы 2018 года отражают количество разрешений на строительство, выданных в кризисные 2014 – 2015 годы.

Вместе с тем, по прогнозам Минстроя РФ на период 2019 – 2020 годов ожидается дальнейшее снижение темпов строительства многоквартирных домов и их ввода в эксплуатацию. Решающим фактором падения объемов является новая система работы в строительстве – уход от долевого строительства к проектному финансированию [20]. С 1 июля 2019 года строительство многоэтажных домов должно осуществляться только посредством кредитования девелоперов уполномоченными банками по новой схеме с эскроу-счетами. Изменения в законодательстве вводятся с целью

прекращения практики появления большого количества обманутых дольщиков.

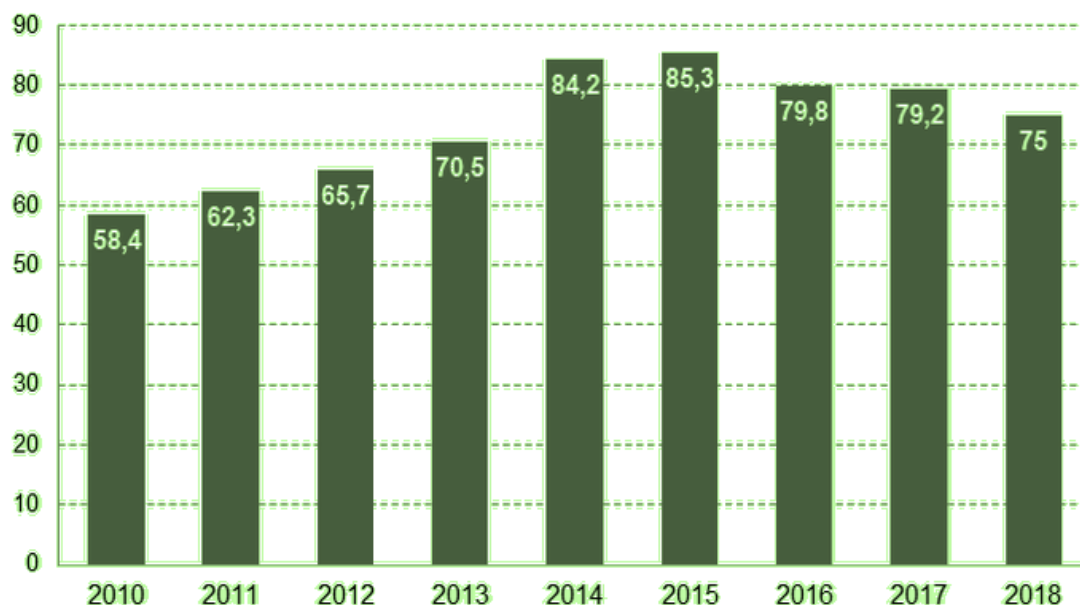


Рисунок 3 – Динамика объемов ввода нового жилья в РФ в 2010 – 2018 гг.,
млн. м² [12]

Побочным явлением от введения проектного финансирования станет увеличение стоимости строящихся квартир. Также, до сих пор не созданы все условия для введения новой системы. Все участники, которые должны быть вовлечены в новую схему работы, начиная от банков и заканчивая застройщиками, в настоящее время в полной мере не готовы к новым реалиям в строительстве. Ожидается массовое банкротство застройщиков, которое за 2018 год увеличилось на 70 % [19].

Переход на новые условия работы и их практическое применение можно считать «экзаменом» для всех участников рынка. От результатов этой работы будет зависеть не только будущее строительной отрасли и напрямую связанных с ней сфер деятельности. Строительство является одним из ключевых локомотивов развития всего народного хозяйства страны. Учитывая важность строительной индустрии, Президентом РФ поставлена задача за ближайшие пять лет выйти на ежегодный ввод жилья в объеме 120 млн. м² [20]. Прогнозы на выполнение указа главы государства расходятся.

По мнению экспертов Минстроя, за период 2019 – 2023 годов строительная отрасль пройдет период оздоровления (очистится от недобросовестных участников, получит прозрачную схему работы и целевое использование средств), и к окончанию периода будут созданы все предпосылки для увеличения объемов вводимого жилья до уровня, обозначенного в указе Президента [20].

В то же время, по мнению многих специалистов, если ситуация будет развиваться в том же тренде, что и в настоящее время, ежегодный объем ввода в эксплуатацию многоквартирных домов к 2024 году, наоборот, может снизиться до 55 млн. м². Рынок может потерять до трети крупных девелоперов и более 90 % средних [19].

Проблемы переходного периода в строительной отрасли были услышаны на самом высоком уровне. Президентом дано поручение Правительству проработать меры поддержки девелоперов на период перехода к проектному финансированию с целью недопущения снижения объемов ввода жилого фонда [18].

Кроме того, это существенным фактором развития строительной отрасли является цена на жилье. Какими бы совершенными ни были системы работы и технологии, ключевым фактором в развитии строительной отрасли будет доступность строящегося жилого фонда для массового покупателя с точки зрения стоимости готовой квартиры. Ни одна реформа не даст положительного эффекта, если потребитель не сможет купить строящееся жилье. Ведение строительства через банковское кредитование, по мнению некоторых специалистов, может увеличить стоимость квартир в новостройках на 10 – 20 % [13].

На цену влияют и другие факторы, к которым можно отнести:

1. Доступность ипотеки. Снижение банковских ставок по ипотечному кредитованию повысило популярность данного способа покупки жилья. В 2018 году спрос на покупку квартир через ипотеку вырос почти на 50 % по отношению к 2017 году.

2. Снижение курса рубля. Девальвация российской валюты и последующая инфляция привели к повышению стоимости строительных материалов и оказываемых услуг.

Все это привело к подъему девелоперами цен на квартиры в новостройках уже в 2018 году. Повышение стоимости квартиры в новостройках и доступность ипотеки привели в 2018 году к оживлению рынка вторичного жилья, где также стал наблюдаться рост стоимости квартир. Также граждане стали более активно вкладывать средства в ремонт существующего жилья. Таким образом, население стало реагировать на новые ценовые показатели в новостройках.

В конце 2018 года банки начали поднимать ставки по ипотеке [18]. Кроме того, вырос размер ипотечного кредита в первоначальном взносе за жилье, что говорит о снижении покупательной способности населения.

Дальнейшего повышения цен на вторичном рынке можно ожидать только в случае, если на ценообразование вновь повлияют внешние факторы, такие как курс валют или существенное повышение стоимости жилплощади в новостройках.

Ипотека в ближайшие годы останется реальным драйвером роста жилищного строительства. Предложение Президента России об увеличении доступности жилья в стране, озвученное им в ходе ежегодного послания Федеральному собранию, будет реализовано и за счет других структурных изменений на рынке ипотечного кредитования и жилищного строительства.

Правительством уже утвержден план перехода от долевого к проектному финансированию жилищного строительства. «Дорожная карта», разработанная совместно Минстроем, Минфином, Банком России и АИЖК, предусматривает на переходном этапе внедрение инструмента счетов-эскроу для расчета исключительно по договорам долевого участия в строительстве (ДДУ). По истечении трех лет в России должна сложиться практика финансирования проектов жилищного строительства, при которой уполномоченные банки будут инвестировать в проекты долевого

строительства, неся до 80 % затрат на их реализацию. Новая схема обеспечит стабильные объемы строительства при всеобъемлющем учете прав и интересов дольщиков [15].

Доступность новостроек для покупателей за счет снижения стоимости девелоперов поддержит АИЖК [20]. Агентство управляет государственными земельными участками и осуществляет их вовлечение в строительство. Для того, чтобы девелоперы имели возможность оперативно приступить к освоению новых стройплощадок без дополнительных затрат на подготовку строительства и таким образом снизить его стоимость, АИЖК доводит уровень готовности участка до необходимого застройщикам. Вплоть до продажи или аренды «под ключ» с оформлением градостроительной документации и получением всех инженерных согласований. Таким образом, АИЖК помогает повысить инвестиционную привлекательность проектов строительства стандартного жилья. До 2020 года Агентство намерено использовать более 13 500 га земельных участков федеральной собственности, расположенных внутри городов с численностью населения более 250 тыс. человек. Потенциал их застройки составляет более 100 млн. м² жилья.

Снижению стоимости качественного стандартного жилья и таким образом росту его доступности будет способствовать внедрение новых федеральных стандартов жилищного строительства и развития городских общественных пространств, которые весной 2018 года представят АИЖК и КБ «Стрелка». Разрабатываемые стандарты станут обязательным руководством для администраций городов и для проектировщиков по градостроительному освоению свободных территорий и развитию уже застроенных. Используемые при подготовке стандартов унифицированные архитектурные решения позволят создавать доступное высококачественное жилье, недорогое в строительстве и простое в эксплуатации [19].

Эти реалии рынков ипотечного кредитования и жилищного строительства уже учитывает новая стратегия АИЖК, рассчитанная до 2020

года. Агентство исходит из прогноза роста рынка ипотеки до 10 трлн. руб. за счет ежегодного прироста объемов выдачи ипотечных кредитов на 15 – 20 % и снижения их ставки до 7,5 – 8,0 % к концу указанного периода [18].

Для того, чтобы сохранять возможность улучшения жилищных условий россиян, до 2020 года Агентство намерено расширять возможности доступного рефинансирования банковских фондов ипотечного кредитования через развитие ИЦБ, внедрять механизмы коллективных инвестиций на рынок арендного жилья, вовлекать в оборот и предоставлять земельные участки для жилищного строительства, продвигать универсальный ипотечно-строительный банк. Полноценная реализация этих мер позволит в рыночных условиях решить жилищную проблему, которая, как отметил Президент, стоит достаточно остро в России [16].

Весной 2018 года АИЖК и КБ «Стрелка» представили федеральные стандарты жилищного строительства и развития городских общественных зон. В настоящее время они являются руководством для администраций городов и для проектировщиков по градостроительному проектированию освоения свободных территорий и развития уже застроенных. Помимо унифицированных требований к формированию облика российских городов, стандарты будут содержать систему оценки качества городов - «Индекс качества городской среды», который уже доступен на сайте проекта по адресу www.Индекс-городов.рф [23].

Необходимость пересмотра стандартов в сфере градостроительства существовала давно. Более 75 % россиян проживают в 1 112 российских городах, действующие строительные нормы и правила (СНиПы) для которых были разработаны еще в пятидесятых годах XX века. При этом нормативный срок действия подобных документов в развитых зарубежных странах не превышает 10 – 15 лет.

Совместная работа АИЖК и КБ «Стрелка» над новыми стандартами создает основы для постиндустриальной трансформации городов России в рамках крупнейшей постсоветской федеральной градостроительной

программы. Более трети российских городов преобразятся в ближайшие два года, 1900 гектаров будет благоустроено по всей стране [25].

Работа по созданию новых стандартов строится на 10 современных принципах формирования эффективной жилищной политики, которая должна осуществляться с учетом особенностей каждого конкретного региона страны. Эти принципы объединяет не только рациональным подходом к решению жилищных вопросов на основе четких количественных и качественных ориентиров, но и понимание необходимости сохранения местного культурного, социального и экологического колорита. Они предусматривают справедливое распределение финансового бремени между государством и представителями бизнеса, разумный баланс между покупкой и арендой жилья, потребность в эффективных технологиях обслуживания и эксплуатации зданий.

Работа над стандартами с учетом этих принципов развивается по трем стратегическим направлениям:

- 1) разработка стандартов комплексного развития территорий;
- 2) программа развития городской среды;
- 3) программа улучшения моногородов [17].

Таким образом, доступность жилья, а также факторы, оказывающие влияние на данный показатель, имеют важное значение для социально-экономического развития страны в целом и каждого ее региона. Именно поэтому важно производить точные и достоверные расчеты по данному показателю [26]. Вместе с тем, методика расчета показателя доступности жилья в РФ имеет свои особенности, отличаясь от методики расчета в развитых странах.

1.3 Российская и зарубежная практика статистических измерений доступности жилья

Проводимые в настоящее время федеральные и региональные жилищные программы в качестве целевых индикаторов включают

показатели доступности жилья. Однако в практике управления не сложилось универсального подхода к оценке этой ключевой характеристики жилищного рынка.

Отсутствие единой официальной методики оценки доступности жилья препятствует формированию адекватной системы мониторинга результативности ФЦП «Жилище» и приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Более того, остаются непонятными критерии доступности жилья за счет собственных и заемных средств [20].

Одним из самых простых измерителей уровня доступности жилья является величина площади жилого помещения, которое может быть приобретено физическим лицом на одну месячную заработную плату. Таким образом, покупательская способность зарплаты на жилищном рынке, отражающая уровень доступности жилья, определяется по формуле (1):

$$I1=w/p, \quad (1)$$

где $I1$ – покупательская способность заработной платы на жилищном рынке;

w – среднемесячная заработная плата;

p – рыночная стоимость 1 м² жилья.

Другой подход к оценке доступности жилья заключается в определении периода времени, который потребуется домашнему хозяйству для накопления средств на приобретение жилья. Соответственно второй индикатор доступности жилья может рассчитываться как отношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 м² к среднему годовому доходу семьи из трех человек (2) [19]:

$$I2=S/R, \quad (2)$$

где $I2$ – индекс доступности жилья;

S – среднерыночная стоимость квартиры площадью м²;

R – средний годовой доход семьи из трех человек.

Именно этот индикатор указан в ФЦП «Жилище» ($I_2 = 3$ года). Индикатор I_2 показывает время, за которое семья может накопить средства для приобретения квартиры, откладывая все свои доходы. Данный показатель не учитывает расходы на потребление, поэтому отражает лишь сложившееся соотношение между средними ценами на жилье и средними доходами потенциальных покупателей [21].

Делая поправку на текущее потребление семьи посредством вычета из ее среднегодового дохода величины прожиточного минимума, можно получить модифицированный индекс доступности жилья (3) [19]:

$$I_3 = S / (R - M), \quad (3)$$

где I_3 – модифицированный индекс доступности жилья;

M – прожиточный минимум семьи.

Остальные обозначения – те же, что и в формуле (2).

Также как I_2 , индикатор I_3 показывает время, за которое семья может накопить средства для приобретения квартиры, откладывая все свои доходы, превышающие минимальные средства, расходуемые на питание и удовлетворение базовых потребностей. Соответственно срок накопления на квартиру I_3 будет более длительным, чем I_2 [29].

Представленные методики оценки доступности жилья не учитывают один важный фактор, который в значительной степени корректирует данные о доступности жилья, а именно возможности приобретения жилья с помощью ипотечных кредитов. Этот индикатор социально-экономической эффективности рынка, получивший название «индекс доступности жилья с кредитом», широко используется в США и европейских странах.

Индекс доступности жилья с кредитом показывает соотношение доходов среднестатистического домохозяйства с доходами, которые необходимо иметь для приобретения стандартной квартиры с помощью ипотечного кредита, выдаваемого на стандартных условиях. Значение показателя 100 % означает, что среднестатистическая семья имеет доходы, в

точности, соответствующие необходимым доходам для приобретения стандартной квартиры с помощью ипотечного кредита.

Если же полученное значение индекса доступности жилья с кредитом меньше составляет менее 100 %, то среднестатистическое домохозяйство не в состоянии приобрести стандартную квартиру.

Индекс возможности приобретения жилья с кредитом определяется по следующей формуле (4):

$$HAI = (\epsilon * R / C) * 100 \% \quad (4)$$

где HAI – индекс возможности приобретения жилья с кредитом;

R – среднемесячный доход домохозяйства;

C – ежемесячный платеж по кредиту, с помощью которого приобретается жилье;

ϵ – предельная доля дохода домохозяйства, которая может расходоваться на погашение кредита.

Величина C зависит от суммы кредита, необходимого домохозяйству на покупку жилища, процентной ставки по кредиту и срока кредитования. Размер кредита определяется уровнем цен на рынке жилья. В результате индекс HAI учитывает ценовой фактор через механизм ипотечного жилищного кредитования, существующего в стране.

Ежемесячный платеж по кредиту (C) определяется, исходя из общепринятых и распространенных параметров ипотечных программ банков.

Как правило, банки применяют аннуитетную схему начисления ежемесячных платежей по кредитам, следовательно, величина C едина на протяжении всего срока кредитования, и рассчитывается по формуле (5) [19]:

$$C = D * (r/12) / (1 - 1/(1 + r/12)^{12n}), \quad (5)$$

где D – сумма кредита, необходимого семье для приобретения жилья;

r – ставка по кредиту;

n – срок кредита (лет).

Размер кредита D может быть равен или быть менее стоимости приобретаемого жилья, если домохозяйство имеет сбережения и может

выплатить какую-то его часть сразу. Американская методика оценки индекса НАІ предполагает, что семья располагает сбережениями, эквивалентными 20 % от стоимости жилья, а остальные 80 % берет в кредит. Таким образом, величина D равна 4/5 цены приобретаемой недвижимости.

Срок кредитования n в США достаточно длинный, и в рассматриваемой методике составляет 30 лет [30].

Необходимо отметить, что ежемесячные доходы семьи не могут полностью уходить на покрытие кредита даже с учетом прожиточного минимума. Согласно американской методике оценки индекса НАІ ипотечный кредит считается доступным, а соответственно доступным становится и жилье, в том случае, если на погашение ежемесячных платежей по кредиту используется максимум $\frac{1}{4}$ часть месячных доходов семьи, то есть $\varepsilon = 25\%$.

Таким образом, доступность жилья, определяемая через индекс возможности приобретения жилья с кредитом НАІ, прямо пропорциональна месячному доходу семьи R, сроку ипотечного жилищного кредитования n и обратно пропорциональна размеру кредита на покупку жилья D и его ставке r.

Российским аналогом параметра ε является коэффициент «платеж/доход», предельное значение которого равно 50 %. Однако в эти 50 %, помимо ежемесячного аннуитетного платежа, входят и расходы, связанные с обслуживанием ипотечного кредита (страхование жизни и трудоспособности заемщика, объекта недвижимости). По общему правилу, годовые расходы на обслуживание кредита составляют 2,2 % от его суммы.

Кроме того, в стандартах АИЖК приведена формула расчета ежемесячных аннуитетных платежей, которая несколько отличается от (5):

$$C = D * (r/12) / (1 - 1/(1+r/12)^{12n-1}) \quad (6)$$

В соответствии с порядком погашения кредита и уплаты процентов в первый платеж заемщика включаются только начисленные проценты за период времени, считая с даты, следующей за датой фактического предоставления кредита, по последнее число текущего месяца. Первый

платеж подлежит внесению в срок не позднее срока, определенного для второго платежа, и состоит из начисленных процентов за пользование ипотечным кредитом за первый процентный период и ежемесячного аннуитетного платежа за второй процентный период. Последующие платежи (кроме последнего платежа) состоят из ежемесячных аннуитетных платежей, включающих суммы по погашению основного долга и процентов за пользование ипотечным кредитом.

Финальная формула оценки индекса доступности жилья с кредитом на основании параметров АИЖК будет выглядеть следующим образом [19]:

$$HAIRU = [\varepsilon * R / (C + 0,022 * D / 12)] * 100 \%, \quad (7)$$

где HAIRU – индекс доступности жилья с кредитом, предоставленным на условиях АИЖК;

$0,022 * D / 12$ – месячные расходы на обслуживание ипотечного кредита.

Также в мировой практике оценка доступности жилья проводится на основе следующих показателей:

- 1) индекс доступности жилья ООН-ХАБИТАТ;
- 2) индекс доступности жилья ООН-ХАБИТАТ с учетом потребительских расходов.

Индекс доступности жилья ООН-ХАБИТАТ рассчитывается как отношение стоимости приобретаемого жилья к доходам домохозяйства и показывает количество лет, необходимых среднестатистической семье для накопления средств на приобретение среднестатистического жилья, при условии, что все доходы домохозяйства будут направлены на эти цели. Индекс доступности жилья рассчитывается по формуле (8) [19]:

$$I_d = C / D, \quad (8)$$

где I_d – индекс доступности жилья;

C – стоимость жилья;

D – годовой доход домохозяйства.

Индекс доступности жилья ООН-ХАБИТАТ с учетом потребительских расходов показывает количество лет, необходимых среднестатистической семье для накопления средств на приобретение среднестатистического жилья, при условии, что домохозяйство часть своих доходов направляет на потребление (9):

$$I = C / (D - P), \quad (9)$$

гд P – расходы домохозяйств на потребление.

C – стоимость жилья;

D – годовой доход домохозяйства.

Об увеличении доступности жилья для населения и повышении платежеспособности домохозяйств на рынке жилья свидетельствует уменьшение значений индексов доступности.

Выводы по разделу.

Рынок недвижимости основан на сделках купли-продажи или аренды домов и квартир. Сделки с недвижимостью регулируются Гражданским и Жилищным кодексами РФ. Все сделки на рынке жилья в обязательном порядке проходят государственную регистрацию. Рынок жилья делится на первичный и вторичный.

Первичное жилье – это жилье, которое еще не прошло государственной регистрации, и на которое право собственности оформляется впервые. Оно дешевле недвижимости, продаваемой частными лицами, но вторичный рынок более оживлен в силу того, что квартира есть в наличии и ее не надо ждать. В настоящее время большинство застройщиков и риэлторов применяют классификацию жилья, утвержденную в 2012 году Советом Российской Гильдии риэлторов и Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства.

Большинство покупателей предпочитают приобретать вторичное жилье, потому что на рынке первичной недвижимости цены ниже, а доступность жилья на любом из этапов строительства становится менее привлекательной из-за большой вероятности обмана со стороны

недобросовестных застройщиков и из-за возможных задержек при введении в эксплуатацию.

Приобрести первичное и вторичное жилье можно как используя только собственные средства, так и путем получения кредита (ипотеки).

Значительное влияние на рынок жилой недвижимости оказывает регион, выбранный для проживания, а также его престижность, на которую влияют:

- 1) экология (вредные производства, экологическая катастрофа и пр.);
- 2) наличие предложений по работе на рынке труда;
- 3) военные действия и пр.

Измерение степени доступности жилья на рынке может производиться по различным методикам, среди которых выделяют:

- 1) индекс доступности жилья ООН-ХАБИТАТ;
- 2) индекс доступности жилья ООН-ХАБИТАТ с учетом потребительских расходов;
- 3) индекс возможности приобретения жилья с кредитом и иные методики.

2 Анализ рынка жилой недвижимости Томской области

2.1 Анализ первичного рынка жилья г. Томска

Информационной основой для проведения анализа первичного рынка жилья Томской области являются следующие источники:

1) данные Территориального отделения Федеральной государственной службы статистики по Томской области и выпускаемой региональным отделением статистические сборники «Томская область в цифрах» (за периоды 2014 – 2018 годов) [27];

2) данные, полученные от ФРК «Этажи», ООО «Элитное»;

3) информационный центр недвижимости «ОРИС»;

4) официальные сайты федеральных банков, имеющих свои региональные отделения в Томской области и занимающиеся ипотечным кредитованием;

5) аналитические обзоры в Сети по рынку недвижимости РФ в целом, Томской области и города Томска в частности (например, агентство «РИА Рейтинг» и пр.) [24].

В рейтинге регионов РФ по доступности жилья Томская область входит в первую двадцатку, и на начало 2018 года (по версии агентства «РИА Рейтинг») занимала 11 место по стране – табл. 2, рис. 4.

Таблица 2 – Рейтинг Томской области по доступности жилья за 2014 – 2018 года [24]

Показатели	Год				
	2014	2015	2016	2017	2018
Рейтинг среди регионов РФ по доступности жилья	14	14	13	13	11
Количество лет накопления семьей с одним ребенком денег на жилье	5,6	5,3	5,1	4,8	3,8

По данным аналитического агентства «РИА Рейтинг» к концу 2018 года семье с одним ребенком для того, чтобы накопить на квартиру было достаточно 3,8 лет.

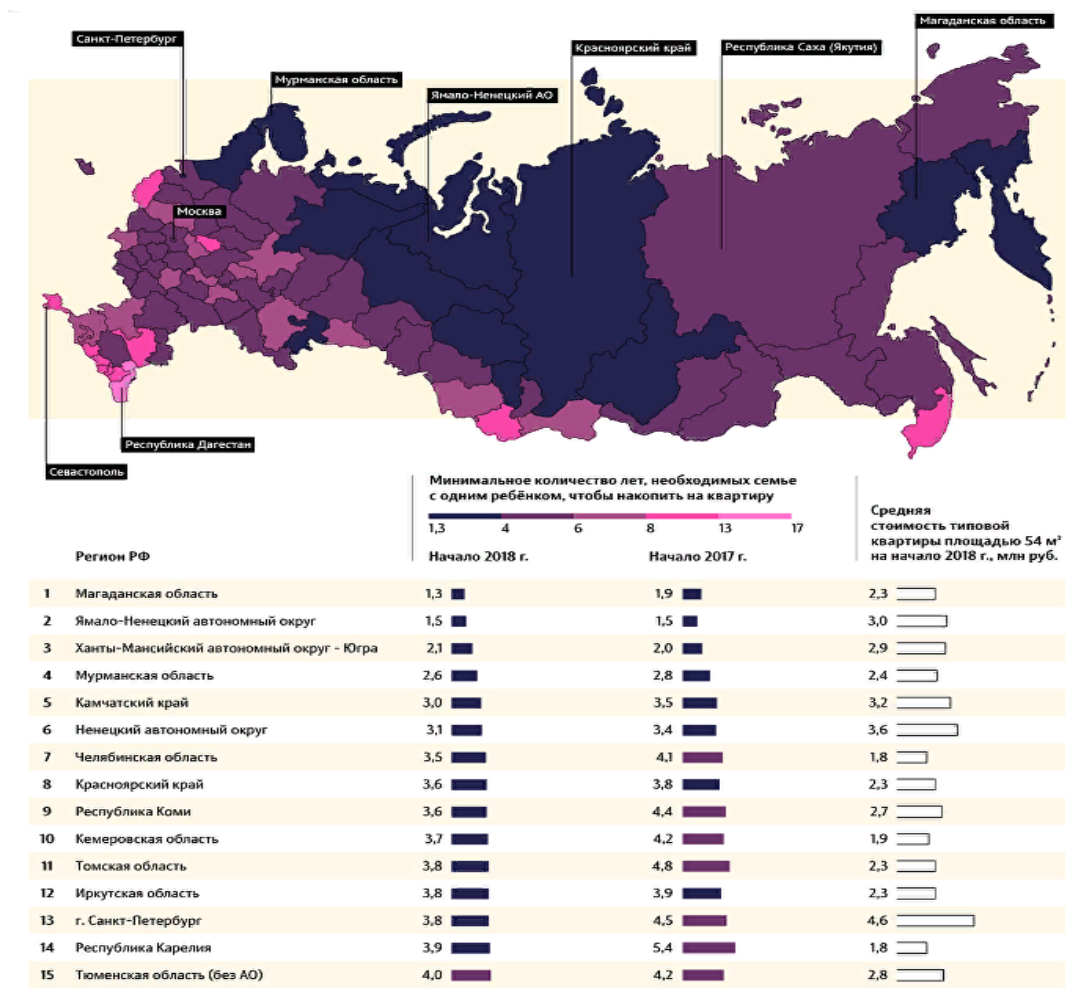


Рисунок 4 – Общероссийский рейтинг регионов по уровню доступности жилья в 2017 – 2018 годах и место в нем Томской области [24]

Согласно официальной терминологии, в состав муниципального образования город Томск помимо областного центра входят еще семь деревень, сел и поселков. Несмотря на кризис в стране, в 2014 – 2018 годах застройка всех районов муниципалитета производится высокими темпами. В подтверждение сказанного, приведем данные, публикуемые региональным отделением Росстата в статистическом сборнике «Томская область в цифрах» (за периода 2014 – 2018 годов) [27], а также данные областной администрации. Так, за 2018 год в регионе введено 245,7 тыс. м² нового жилья.

Динамику ввода в эксплуатацию построенных жилых домов по всей Томской области с разбивкой на жилье в городской и сельской местности проанализируем в табл. 3.

Таблица 3 – Ввод в эксплуатацию нового жилья в Томской области за 2014 – 2018 года, м²

Год	Городская местность			Сельская местность		
	всего, тыс. м ²	из них за счет средств населения, тыс. м ²	удельный вес жилья, введенного за счет населения, %	всего, тыс. м ²	из них за счет средств населения, тыс. м ²	удельный вес жилья, введенного за счет населения, %
2014	459,60	142,90	31,09	159,40	149,80	93,98
2015	470,24	171,48	36,47	161,89	149,76	92,51
2016	486,07	191,81	39,46	173,99	161,03	92,55
2017	490,62	197,62	40,28	189,67	174,63	92,07
2018	496,75	195,80	39,42	190,35	180,35	94,75

Из приведенных в табл. 3 данных видно, что по региону за рассматриваемый период имеется положительная тенденция по вводу в эксплуатацию нового жилья – как по городским, так и по сельским поселениям – рис. 5.



Рисунок 5 – Динамика ввода в эксплуатацию нового жилья по Томской области в 2014 – 2018 годах

Кроме того, растет также доля введенного за счет средств населения нового жилья – рис. 6.

Из рис. 6 видно, что удельный вес нового жилья, введенного в эксплуатацию за счет средств населения городских территорий за период с 2014 по 2018 года увеличилась, соответственно, с 31,09 до 39,42 %, а по сельским территориям – с 93,98 до 94,75 %.



Рисунок 6 – Удельный вес введенного в эксплуатацию нового жилья за счет населения по Томской области в 2014 – 2018 годах

В городе Томске застройщики сдали в эксплуатацию 141,8 тыс. м², что на 14,74 % больше показателя 2017 года (122,06 тыс. м²) – табл. 4.

Таблица 4 – Динамика ввода в эксплуатацию жилья в городе Томске и по Томской области в целом

Год	Томская область всего, тыс. м ²	город Томск	
		всего, тыс. м ²	удельный вес жилья, введенного в городе Томске, %
2014	459,60	107,36	23,36
2015	470,24	111,31	23,67
2016	486,07	119,82	24,65
2017	490,62	122,06	24,88
2018	496,75	141,80	28,55

В пригородах Томской области за 2018 год сдано в целом 94,8 тыс. м² жилых помещений, при этом на город Томск приходится 75,34 тыс. м², из них 55 тыс. – в многоквартирных домах.

Основные характеристики построенного за период 2014 – 2018 годов жилья в целом по Томской области представлены в табл. 5.

Таблица 5 – Динамика числа построенных квартир в Томской области за 2014 – 2018 года

Год	Построенные квартиры, единиц				
	1-комн.	2-комн.	3-комн.	4-комн.	Итого за год
2014	2 937	2 714	1 364	1 045	8 060
2015	2 739	2 899	1 458	1 178	8 274
2016	2 622	2 934	1 560	1 214	8 330

Продолжение табл. 5

2017	2 530	2 999	1 565	1 356	8 450
2018	2 415	3 025	1 652	1 428	8 520
в том числе по удельным весам, %					
2014	36,44	33,67	16,92	12,97	100,00
2015	33,10	35,04	17,62	14,24	100,00
2016	31,48	35,22	18,73	14,57	100,00
2017	29,94	35,49	18,52	16,05	100,00
2018	28,35	35,50	19,39	16,76	100,00

Из табл. 5 видно, что за период 2014 – 2018 годов число построенных новых квартир увеличилось с 8 060 до 8 520 единиц.

При этом за рассматриваемый период можно заметить следующие тенденции:

1) снижение удельного веса по 1-комнатным квартирам (с 36,44 % в 2014 году до 28,35 % в 2018 году);

2) стабильный при условии роста числа построенных новых квартир удельный вес 2-х комнатных квартир (33,67 % в 2016 году и 35,50 % в 2018 году);

3) увеличение удельного веса по 3-х (с 16,92 % в 2016 году до 19,39 % в 2018 году) и 4-х комнатным квартирам (с 12,97 % в 2016 году до 16,76 % в 2018 году) – рис. 7.

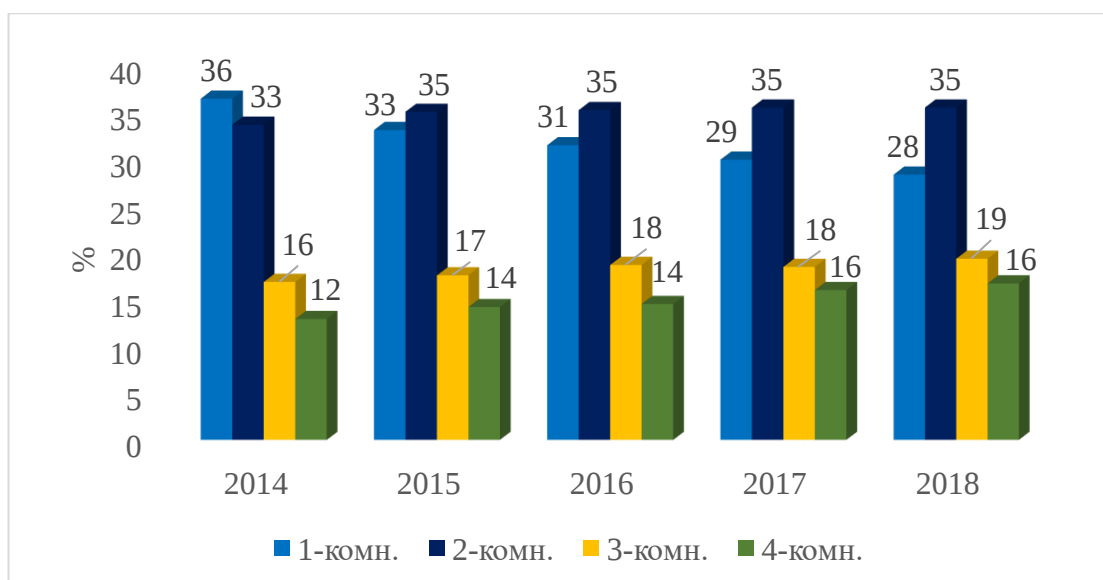


Рисунок 7 – Структура вводимого в эксплуатацию новых квартир (по критерию числа комнат) по Томской области в 2014 – 2018 годах

По данным Росриэлта, в декабре 2018 года 1 квадратный метр квартиры в Томске стоил в среднем 54,33 тыс. рублей [27]:

- 48,47 тыс. руб. – в новостройках;
- 54,95 тыс. – на рынке вторичного жилья.

Динамика цен на новое жилье в зависимости от типа новостройки представлена в табл. 6.

Таблица 6 – Динамика цен на новое жилье в зависимости от материала постройки

Год	Материал постройки дома, тыс. руб./м ²		
	кирпич	панель	монолит
2014	50,80	46,50	49,70
2015	51,10	46,69	49,90
2016	51,60	47,03	51,10
2017	52,70	47,55	51,50
2018	54,46	48,99	51,76

Из представленных данных видна четкая тенденция к ежегодному росту стоимости 1 м² нового жилья – рис. 8.

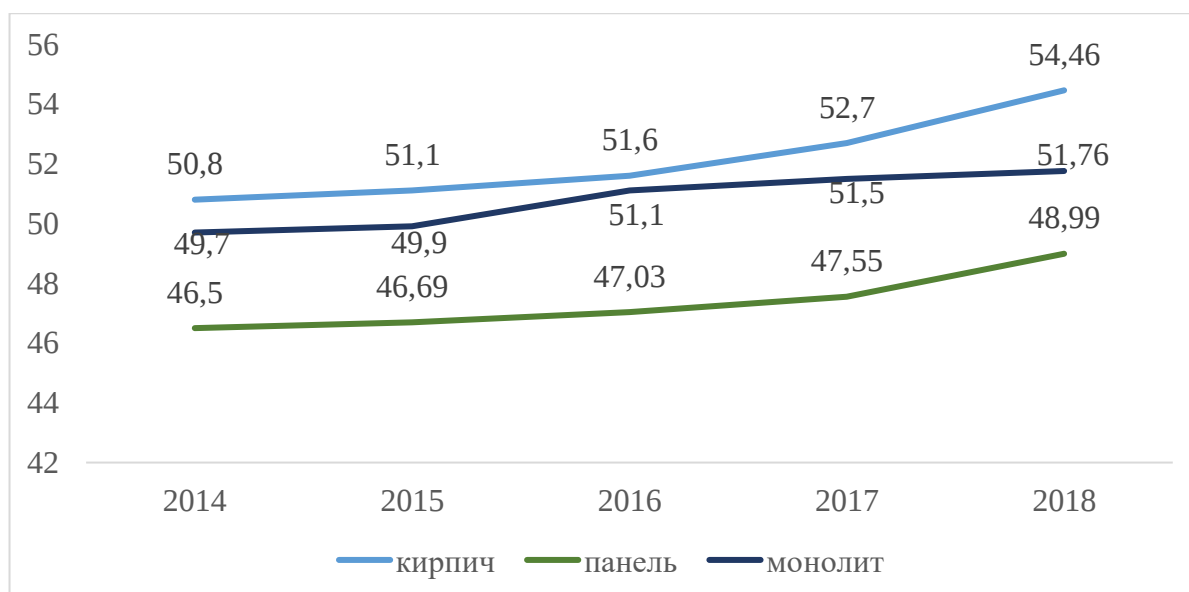


Рисунок 8 – Динамика стоимости 1 м² нового жилья в зависимости от материала постройки, тыс. руб. кв. м.

Средние цены на жилье в Томске почти достигли своего исторического максимума – 59 тыс. руб./м² осенью кризисного 2008 года [24]. Таким образом, из приведенных данных видно, что к началу 2019 года стоимость метра квадратного жилья на первичном рынке города Томска практически подошла к докризисному уровню.

К основным причинам этого можно отнести следующие негативные социально-экономические явления, характерные как для РФ в целом, так и для Томской области:

1. Частично на рост цен повлияло увеличение себестоимости строительства, что привело к снижению прибыли региональных компаний-застройщиков.

2. Инфляция. По данным ЦБ России [25], в 2018 году уровень инфляции составил 4 %, но фактически реальные потребительские цены возросли на 7 %. При этом стоимость ГСМ, к примеру, увеличилась в среднем на 13 %. Кроме того, подорожали строительные материалы, что также отразилось на себестоимости возведения домов. Региональные застройщики нивелируют эти негативные для себя факторы путем повышения цены продажи первичного жилья.

3. Спад маржи на метр квадратный нового жилья, который длится с 2014 года. Так, к примеру, в компании «ТДСК» отмечают, что средняя маржа застройщика в размере 12 тыс. рублей с 1 м² в настоящее время является недостижимой величиной для многих строительных компаний.

4. Еще одна причина подорожания квартир на рынке первичного жилья заключается в особенностях проводимой в настоящее время федеральными властями реформе долевого строительства. Одной из особенностей нововведений является запрет на перечисление денег дольщиков напрямую застройщикам. Теперь все операции проходят через банки, в которых средства участников долевого строительства будут лежать на специальных эскроу-счетах до того момента, пока строящийся дом не будет введен в эксплуатацию. Кроме того, с 1 июня 2019 года на строительство нового объекта застройщики должны будут брать кредиты. При этом обслуживание займов будет закладываться в цены на жилье.

В свете этих событий крупнейший застройщик Томской области – компания «ТДСК» решил отказаться с середины 2018 года от продаж строящегося жилья. С этого момента года компания работает исключительно по проектному финансированию: строит дома на банковские деньги, чтобы продавать уже готовые квартиры.

Переход компании на новую схему работы изменил часть статистических показателей по городу Томску, особенно тех, что связаны с выдачей ипотечных кредитов на новое жилье. Так, по данным ПАО «ВТБ», в данном сегменте по стране объемы в 2018 году выросли на 41 %, в Сибирском федеральном округе – на 39 %, а в городе Томске – только на 13 %.

Кроме этого, стоимость новых квартир в Томске зависит также от влияния следующих факторов:

1. В последние 5 лет стала заметна тенденция смещения спроса на жилье (как на первичном, так и на вторичном рынке) в сторону квартир и домов более высокого качества. Так, если еще 5 лет назад (2013 год)

покупатели предпочитали однокомнатные квартиры, то к концу 2018 года спросом пользуется недвижимость большей площади. Поскольку покупательский спрос, в основном, формируют пары в возрасте 30 – 40 лет, наибольшей потребностью пользуются двух- и трехкомнатные квартиры, а не однокомнатные, как это было еще 5 – 6 лет назад.

2. Появился покупательский запрос и на изменение качества среды: важно не только то, что внутри дома, но и вокруг него:

- в приоритете дома, поблизости от которых есть какой-либо природный парк, водоем или лесной массив;
- поблизости от дома не должно быть вредных для здоровья промышленных объектов, линий электропередач, передающих вышек сотовой связи и пр.

3. Большое значение для покупателя имеет также имя застройщика. Покупатели предпочитают приобретать квартиры в домах, возведенных застройщиками с многолетней историей деятельности в сфере жилищного строительства (например, «ТДСК»).

4. Заметно падение спроса на покупку квартир на этапе закладки фундамента. К началу 2019 года покупательский спрос сместился на уже готовое жилье.

Помимо перечисленных факторов, на спрос и стоимость нового жилья оказывают влияние следующие факторы:

1. Наличие/отсутствие инфраструктуры – магазинов, банкоматов, детских садов, школ, поликлиник, остановок общественного транспорта, культурно-развлекательных центров.

2. Этаж, на котором находится квартира: квартиры на средних этажах стоят дороже, чем на первых и последних этажах.

Таким образом, на основании изложенного материала, можно сделать следующие выводы:

1) в рассматриваемом периоде заметна тенденция к увеличению вводимого в эксплуатацию нового жилья как по всей Томской области, так и по городу Томску;

2) положительную тенденцию имеет ввод нового жилья как по городским, так и по сельским территориям;

3) к концу 2018 года заметна тенденция смещения покупательского спроса на 3-х и 4-х комнатные квартиры, при этом снижается спрос на 1-комнатные квартиры. Спрос на 2-х комнатные квартиры в 2014 – 2018 годах оставался стабильным, и составляет около трети всех продаваемых новых квартир;

4) за счет влияния негативных экономических явлений в экономике страны цены на новое жилье растут, и к концу 2018 года приблизились к историческому максимуму (уровню 2008 года);

5) на спрос на квартиры в новых домах Томска оказывают влияние такие факторы, как: инфляция, себестоимость строительства, маржа застройщика, имя застройщика, а также факторы окружения и этажность.

2.2 Анализ вторичного рынка жилья г. Томска

Информационной основой для проведения анализа вторичного рынка жилья Томской области являются следующие источники:

- 1) данные, полученные от ФРК «Этажи», «Элитное»;
- 2) информационный центр недвижимости «ОРИС»;
- 3) официальные сайты федеральных банков, имеющих свои региональные отделения в Томской области и занимающиеся ипотечным кредитованием.

Динамику числа проданных в городе Томске квартир на вторичном рынке жилья за 2014 – 2018 года рассмотрим в табл. 7.

Таблица 7 – Динамику числа проданных в городе Томске квартир на вторичном рынке жилья

Год	Проданные квартиры, единиц					
	гост. тип	1-комн.	2-комн.	3-комн.	4-комн.	итого за год
2014	256	2 328	1 340	813	302	5 039
2015	270	2 415	1 268	899	379	5 231
2016	204	2 389	1 385	927	404	5 309
2017	236	2 711	1 423	909	531	5 810
2018	307	2 826	1 558	974	617	6 282
в том числе по удельным весам, %						
2014	5,08	46,20	26,59	16,13	5,99	100,00
2015	5,16	46,17	24,24	17,19	7,25	100,00
2016	3,84	45,00	26,09	17,46	7,61	100,00
2017	4,06	46,66	24,49	15,65	9,14	100,00
2018	4,89	44,99	24,80	15,50	9,82	100,00

Из представленных в табл. 7 данных можно сделать следующие выводы:

1) за рассматриваемый период число проданных квартир увеличилось с 5 039 единиц (в 2016 году) до 6 282 единицы (в 2018 году);

2) на конец рассматриваемого периода можно видеть снижение доли проданных квартир гостиничного типа и 1-комнатных квартир;

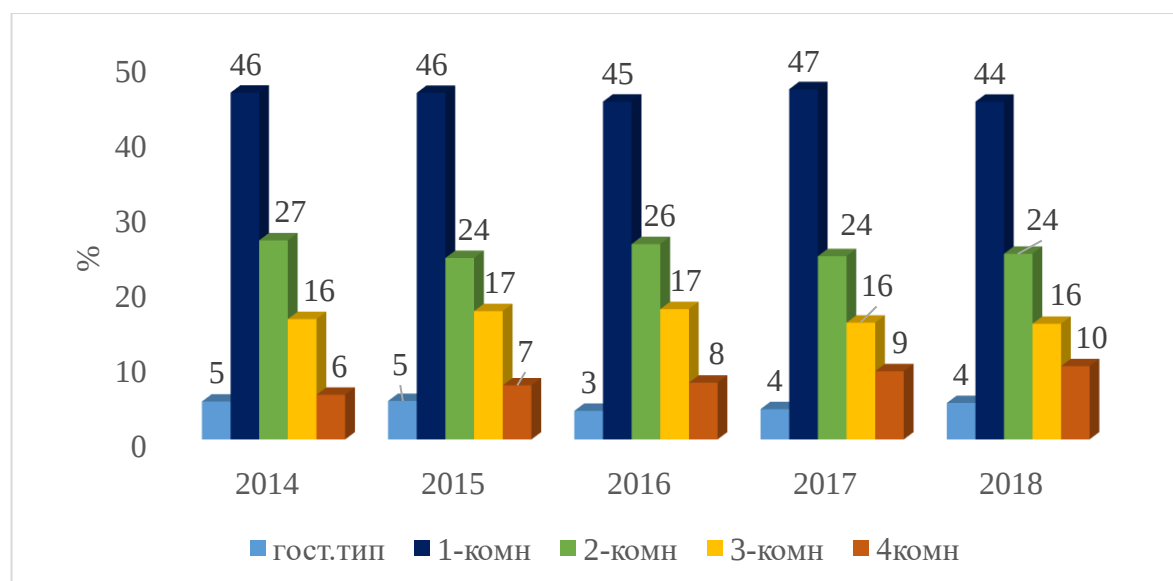


Рисунок 9 – Структура продаж квартир на вторичном рынке жилья г. Томска

3) растет число и доля проданных 2-х, 3-х и 4-х комнатных квартир;

4) наибольшую долю в течение всего периода по проданным квартирам занимают 1-х и 3-х комнатные квартиры – рис. 9.

Структуру продажи квартир на вторичном рынке жилья по городу Томску за 2014 – 2018 года анализируем в табл. 8.

Таблица 8 – Структуру продажи квартир по городу Томску на вторичном рынке жилья

Год	Проданные квартиры по районам, единиц				
	Октябрьский район	Ленинский район	Советский район	Кировский район	итого за год
2014	1 348	1 840	992	859	5 039
2015	1 572	1 472	1 283	904	5 231
2016	1 937	1 267	1 228	877	5 309
2017	1 883	1 724	1 251	952	5 810
2018	1 391	1 341	2 536	1 014	6 282
в том числе по удельным весам, %					
2014	26,75	36,52	19,69	17,05	100,00
2015	30,05	28,14	24,53	17,28	100,00
2016	36,49	23,87	23,13	16,52	100,00
2017	32,41	29,67	21,53	16,39	100,00
2018	22,14	21,35	40,37	16,14	100,00

Из представленных данных видно, что:

1) если в 2014 – 2017 годах в общей массе проданных квартир преобладали удельные веса по Октябрьскому и Ленинскому районам города Томска, в 2018 году акцент сместился на Советский район;

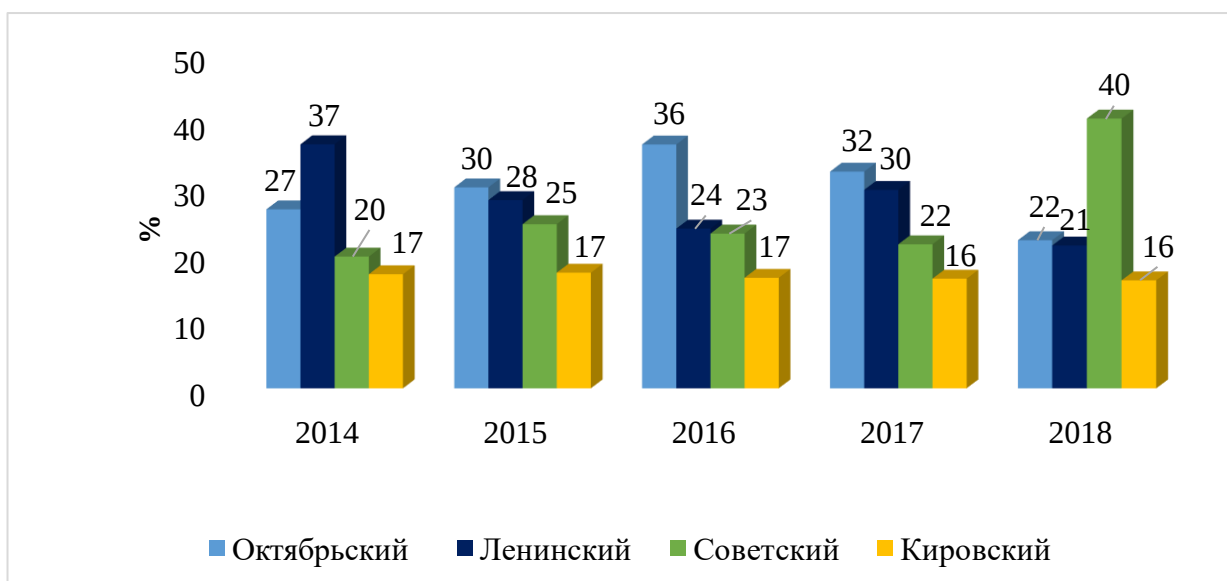


Рисунок 10 – Структура проданных квартир в зависимости от района

2) наименьший удельный вес в структуре проданных квартир в течение всего периода занимает Кировский район – рис. 10.

Динамику числа и удельный вес проданных элитных квартир в общей массе продаж жилья на вторичном рынке по городу Томску за 2014 – 2018 года рассмотрим в табл. 9.

Таблица 9 – Динамика числа и удельный вес проданных элитных квартир в общей массе продаж жилья на вторичном рынке по городу Томску

Год	Проданные квартиры, единиц		
	Типовые	Элитные	итого за год
2014	4 881	158	5 039
2015	5 024	207	5 231
2016	5 022	287	5 309
2017	5 467	343	5 810
2018	5 924	358	6 282
в том числе по удельным весам, %			
2014	96,86	3,14	100,00
2015	96,04	3,96	100,00
2016	94,59	5,41	100,00
2017	94,10	5,90	100,00
2018	94,30	5,70	100,00

Из представленных данных заметна тенденция к росту числа и удельного веса продажи элитного жилья в общей массе проданных квартир на вторичном рынке жилья по городу Томску. Наибольшего удельного веса продажа элитного жилья достигала в 2017 году (5,90 %) – рис. 11.

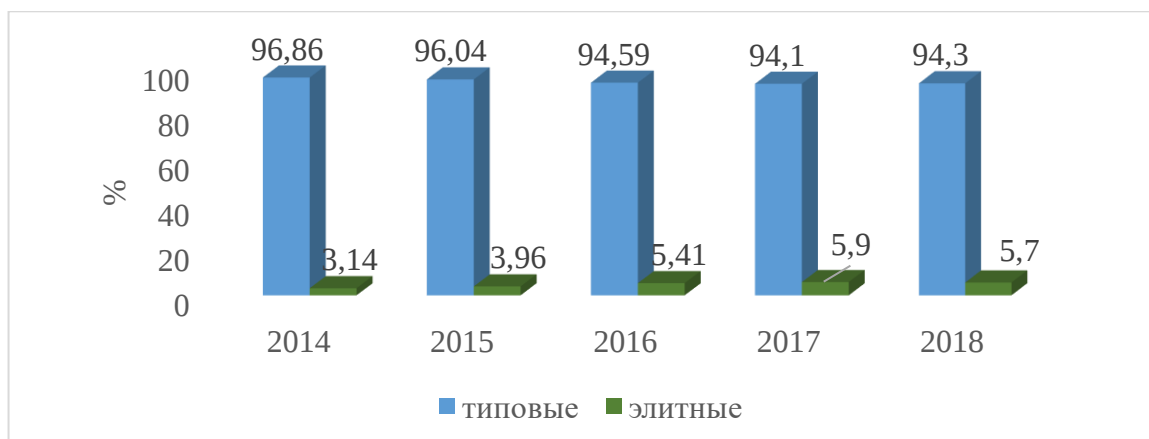


Рисунок 11 – Распределение проданных квартир по классу

Динамику продажи квартир по виду материалов, из которых построен дом, по городу Томску за 2014 – 2018 года рассмотрим в табл. 10.

Таблица 10 – Динамику продажи квартир по виду материалов, из которых построен дом

Год	Проданные квартиры, единиц					
	дерево	панель	кирпич	монолит	шлакоблок	итого за год
2014	502	1 628	1 099	804	1 006	5 039
2015	437	1 697	1 363	815	919	5 231
2016	405	1 599	1 432	898	975	5 309
2017	399	1 620	1 588	1 324	879	5 810
2018	325	1 717	1 732	1 680	828	6 282
в том числе по удельным весам, %						
2014	9,96	32,31	21,81	15,96	19,96	100,00
2015	8,35	32,44	26,06	15,58	17,57	100,00
2016	7,63	30,12	26,97	16,91	18,37	100,00
2017	6,87	27,88	27,33	22,79	15,13	100,00
2018	5,17	27,33	27,57	26,74	13,18	100,00

Из представленных данных видно, что:

1) на начало рассматриваемого периода наибольшим спросом на рынке вторичного жилья пользовались квартиры в панельных домах (32,31 % на конец 2014 года). Доля квартир в кирпичных домах в общей массе проданных квартир составляла около 22 %;

2) в течение всего периода заметна тенденция к снижению удельного веса проданных квартир в деревянных и шлакоблочных домах;

3) за рассматриваемый период возросла доля продаж квартир в кирпичных и монолитных домах) – рис. 12.

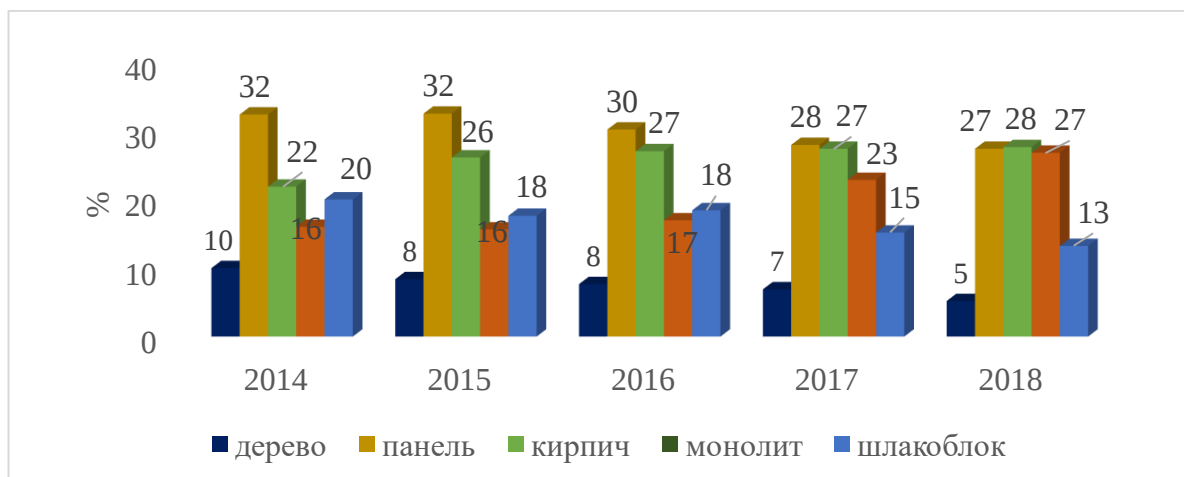


Рисунок 12 – Распределение проданных квартир по материалу, из которого построен дом

Динамику запланированных и реально совершенных сделок на рынке вторичного жилья по городу Томску за 2014 – 2018 года рассмотрим в табл. 11.

Таблица 11 – Динамику запланированных и реально совершенных сделок на рынке вторичного жилья по городу Томску

Год	Сделки, единиц		
	запланированные	зарегистрированные	удельный вес зарегистрированных сделок в сумме запланированных сделок, %
2014	5 433	5 039	92,75
2015	5 706	5 231	91,68
2016	5 924	5 309	89,62
2017	6 020	5 810	96,51
2018	6 386	6 282	98,37

Из представленных в табл. 11 данных можно видеть, что динамика зарегистрированных сделок по ранее запланированным продажам квартир на вторичном рынке неравномерна – рис. 13.

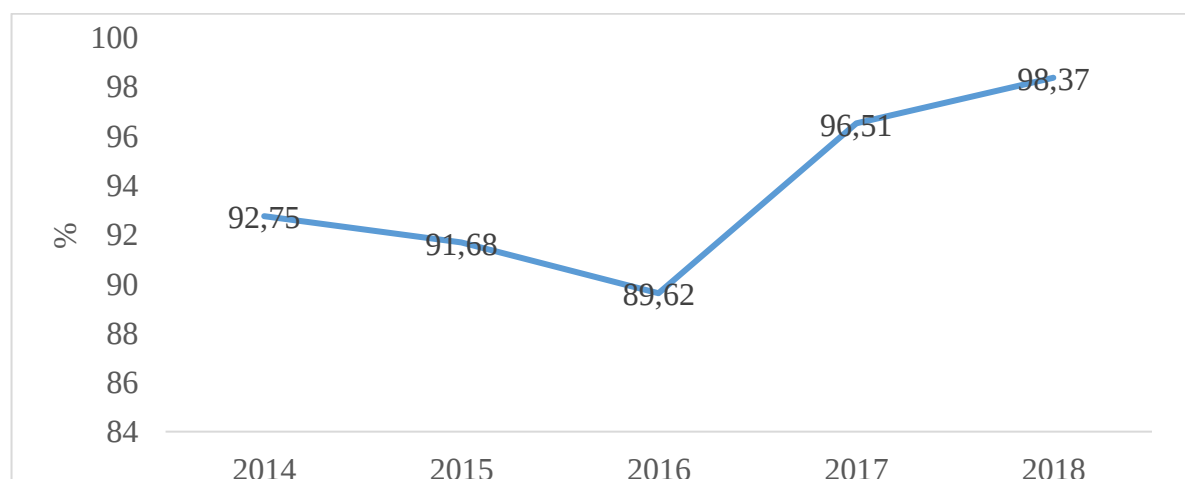


Рисунок 13 – Динамика уровня осуществленных сделок по продаже квартир на вторичном рынке жилья в городе Томске

Наименьший уровень заключенных по сравнению с запланированными сделками зафиксирован в 2016 году, наибольший – в 2018 году.

К основным причинам отказа от сделок можно отнести:

- 1) получение более интересного для покупателя предложения;
- 2) проблемы с получением ипотеки;
- 3) отказ продавца от сделки.

На конец 2018 года средняя стоимость квартир в Томске, в зависимости от количества комнат, была следующей – табл. 12.

Таблица 12 – Средняя стоимость квартир на рынке на конец 2018 года

Тип квартиры	Средняя цена за м ²	
	Первичный рынок	Вторичный рынок
1-комнатные квартиры	49 333	54 750
2-комнатные	49 326	53 447
3-комнатные	51 266	54 147
4-комнатные	51 428	54 591

Сравнение цен на квартиры в городе Томске за период 2014 – 2018 годов (информационный центр недвижимости «ОРИС») представлено в табл. 13.

Таблица 13 – Цены на рынке недвижимости в 2014 – 2018 годах

Средняя цена 1 м ² на рынке	Год, тыс. руб./м ²				
	2014	2015	2016	2017	2018
Первичный рынок	49 000	47 500	47 000	48 900	49 900
Вторичный рынок	52 000	51 200	48 900	50 200	51 400

Как и по всей стране, в городе Томске на рынке вторичного жилья цена квадратного метра растет по мере удаления от пригородов. Так, по данным информационного центра недвижимости «ОРИС», однокомнатная квартира в центре Томска стоит в разы больше аналогичной квартиры на окраине города.

На разницу влияет также географический фактор – принадлежность к тому или иному району. Так, на конец 2018 года самые низкие цены на вторичном рынке жилья были в Октябрьском районе (50 709 рублей за 1 м²),

выше – в Ленинском районе (52 305 рублей). Наиболее высокие цены – в Советском (59 045 рублей) и Кировском (60 451 рубль) районах.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Помимо факторов расположения дома покупателями в 2014 – 2018 годах во внимание принимались также следующие факторы:

1) год постройки дома. Здания, возведенные в XXI веке, ценятся выше тех, что были построены еще в XX веке;

2) наличие/отсутствие качественного ремонта;

3) площадь квартиры;

4) наличие/отсутствие инфраструктуры – магазинов, банкоматов, детских садов, школ, поликлиник, остановок общественного транспорта, культурно-развлекательных центров;

5) этаж, на котором находится квартира: квартиры на средних этажах стоят дороже, чем на первых и последних этажах.

2. По данным информационного центра недвижимости «ОРИС», распределение спроса на рынке жилья в городе Томске в 2014 – 2018 годах имеет следующий вид – табл. 14. Из табл. 14 видно, что к концу 2018 года спрос на жилье на вторичном рынке жилья увеличился с 65 (на конец 2014 года) до 90 %, что связано с влиянием следующих факторов:

1) увеличение процентной ставки на ипотеку в новостройках. Покупатели не готовы платить больше и нести риски, связанные с вероятностью заморозки строительства дома;

Таблица 14 – Распределение спроса на рынке жилья в городе Томске

Год	Спрос на продажу квартир на рынке, %	
	первичном	вторичном
2014	35	65
2015	25	75
2016	20	80
2017	15	85
2018	10	90

2) влияние тренда, в соответствии с которым жители города Томске покупают не первое свое жилье, а улучшают свои жилищные условия. При

этом под улучшением каждый покупатель понимает свое, и это не обязательно повышение статуса недвижимости. К примеру, иногда людям нужно разъехаться по разным комнатам, но остаться жить в одной квартире. И тогда они меняют свою двухкомнатную квартиру в панельном доме постройки советских времен на трехкомнатную квартиру в «хрущевке». Она более компактная, но зато с отдельным личным пространством для каждого члена семьи.

2.3 Оценка концентрации первичного рынка жилья г. Томска

Из представленных в предыдущих параграфах данных очевидно, что в течение рассматриваемого периода вторичный рынок жилья более динамичен и подвижен. Вместе с тем, рынок первичного жилья, несмотря на все имеющиеся проблемы, также развивается. Так на рынке первичного жилья реализуют свои проекты девелоперы, представленные на рис. 14.

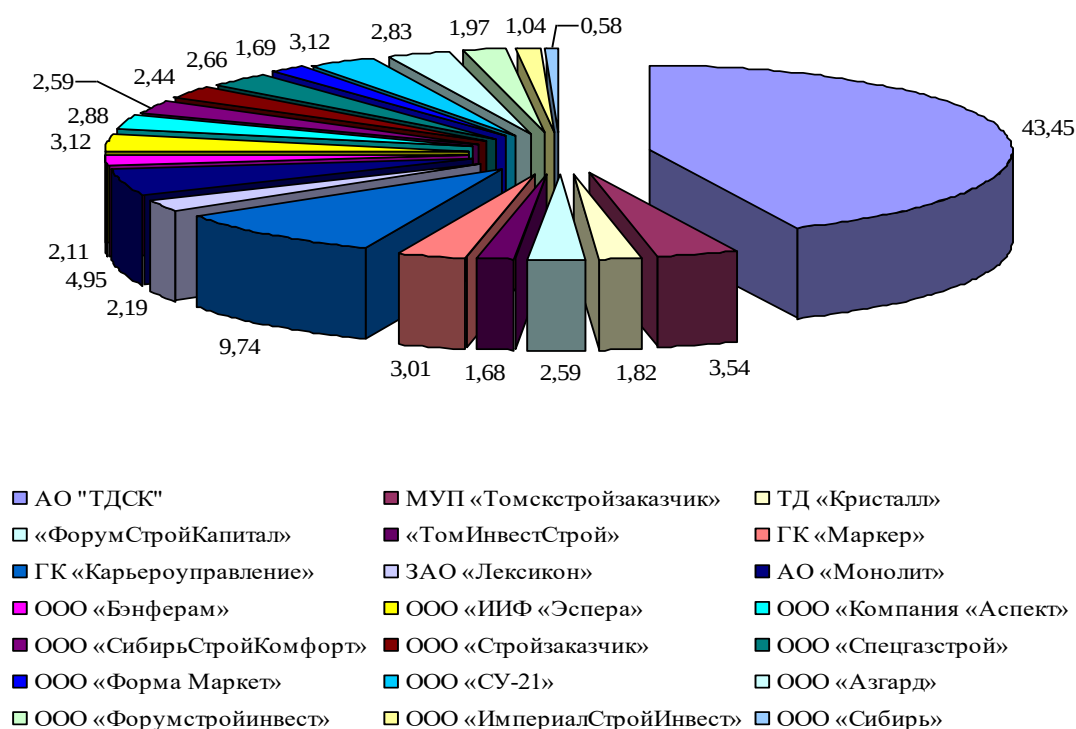


Рисунок 14 – Сегментация первичного рынка жилой недвижимости города Томска по предложению, %

По представленным данным видно, что лидером по предложению на первичном рынке недвижимости является АО «Томский домостроительный комбинат», который на конец 2018 года занимает 43,45 % от общего рынка предложения на рынке первичного жилья. Ближайшими конкурентами АО «ТДСК» можно считать:

- 1) ГК «Карьероуправление», с его долей рынка 9,74 %;
- 2) АО «Монолит», с его долей рынка в 4,95 %;
- 3) МУП «Томскстройзаказчик», с его долей рынка 3,54 %.

Оставшиеся компании (16 из 20) имеют долю рынка в диапазоне от 0,58 до 3,12 %, и не могут считаться серьезными конкурентами для перечисленных выше компаний.

Число строительных компаний, действующих на рынке, определяет показатель его концентрации. Чем большее число строительных компаний действует на рынке первичного жилья, тем выше показатель концентрации. Определение значения уровня концентрации на рынке имеет важное значение, поскольку, чем выше уровень концентрации на рынке, тем выше зависимость строительных компаний друг от друга, тем ниже конкуренция на рынке.

Также необходимо отметить, что высокий уровень концентрации строительных компаний на рынке первичного жилья является причиной наиболее высоких рыночных цен и дает возможность строительным компаниям зарабатывать дополнительную прибыль, поскольку они в данных условиях обладают полноценным контролем над рынком и ценой.

Распределение «рыночной власти» между всеми хозяйствующими субъектами рынка первичной недвижимости можно оценить с помощью индекса Херфиндаля – Хиршмана.

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

$$HHI = S_1^2 + S_2^2 + \dots S_n^2, \quad (10)$$

где ННІ – индекс Херфиндаля – Хиршмана;

S_i – доля рынка каждого участника.

Максимальное значение ННІ составляет = 10000, что определяет ситуацию, когда рынок полностью монополизирован одной строительной компанией. Поскольку количество фирм, обеспечивающих предложение жилья на первичном рынке, больше одной, то индекс ННІ принимает различные значения – в соответствии с распределением рыночных долей строительных компаний.

Рассчитаем значение индекса ННІ для рынка первичного жилья города Томска на конец 2018 года – табл. 15.

Таблица 15 – Индекс ННІ для рынка первичного жилья города Томска на конец 2018 года

Строительная компания города Томска	Доля рынка, %	Квадрат доли рынка
АО «ТДСК»	43,45	1 887,90
МУП «Томскстройзаказчик»	3,54	12,53
ТД «Кристалл»	1,82	3,31
«ФорумСтройКапитал»	2,59	6,71
«ТомИнвестСтрой»	1,68	2,82
ГК «Маркер»	3,01	9,06
ГК «Карьероуправление»	9,74	94,87
ЗАО «Лексикон»	2,19	4,80
АО «Монолит»	4,95	24,50
ООО «Бэнферам»	2,11	4,45
ООО «ИИФ «Эспера»	3,12	9,73
ООО «Компания «Аспект»	2,88	8,29
ООО «СибирьСтройКомфорт»	2,59	6,71
ООО «Стройзаказчик»	2,44	5,95
ООО «Спецгазстрой»	2,66	7,08
ООО «Форма Маркет»	1,69	2,86
ООО «СУ-21»	3,12	9,73
ООО «Азгарт»	2,83	8,01
ООО «Форумстройинвест»	1,97	3,88
ООО «ИмперияСтройИнвест»	1,04	1,08
ООО «Сибирь»	0,58	0,34
Итого	100,00	2 114,62

Также для оценки степени концентрации рынка первичного жилья можно рассчитать коэффициент концентрации, который определяет долю нескольких (от 3 до 11) наиболее крупных компаний в общем объеме сделок (в %) – табл. 16.

Таблица 16 – Расчет индекса концентрации рынка первичного жилья в городе Томске на конец 2018 года

Строительная компания города Томска	Доля рынка, %	Коэффициент концентрации
АО «ТДСК»	43,45	56,73
ГК «Карьероуправление»	9,74	
МУП «Томскстройзаказчик»	3,54	
Иные строительные компании	43,27	

Чем более значение коэффициента концентрации рынка приближено к 1,0 (100 %), тем более монополизирован рынок, и, наоборот, чем ближе коэффициент концентрации рынка к 0, тем более конкурентен рынок. По данным табл. 16 видно, что на конец 2018 года значение коэффициента конкуренции составляет 0,5673 (56,73 %), что можно считать показателем низкой конкурентности рынка первичного жилья в городе Томске на конец 2018 года.

Выводы по разделу.

В период 2016 – 2018 годов заметна тенденция к увеличению вводимого в эксплуатацию нового жилья, как по всей Томской области, так и по городу Томску. Так, положительную тенденцию имеет ввод нового жилья как по городским, так и по сельским территориям. К концу 2018 года заметна тенденция смещения покупательского спроса на 3-х и 4-х комнатные квартиры, при этом снижается спрос на 1-комнатные квартиры. Спрос на 2-х комнатные квартиры в 2014 – 2018 годах оставался стабильным, и составляет около трети всех продаваемых новых квартир. За счет влияния негативных экономических явлений в экономике страны цены на новое жилье растут, и к концу 2018 года приблизились к историческому максимуму (уровню 2008

года). Наиболее высок уровень цен на жилье в кирпичных домах, наименее – в панельных.

На спрос на квартиры в новых домах Томска оказывают влияние такие факторы, как: инфляция, себестоимость строительства, маржа застройщика, имя застройщика, а также факторы окружения и этажность.

На вторичном рынке жилья к концу 2018 года спрос на жилье увеличился с 65 (на конец 2014 года) до 90 %, что связано с влиянием следующих факторов:

1) увеличение процентной ставки на ипотеку в новостройках. Покупатели не готовы платить больше и нести риски, связанные с вероятностью заморозки строительства дома;

2) влияние тренда, в соответствии с которым жители города Томске покупают не первое свое жилье, а улучшают свои жилищные условия. При этом под улучшением каждый покупатель понимает свое, и это не обязательно повышение статуса недвижимости. К примеру, иногда людям нужно разъехаться по разным комнатам, но остаться жить в одной квартире. И тогда они меняют свою двухкомнатную квартиру в панельном доме постройки советских времен на трехкомнатную квартиру в «хрущевке». Она более компактная, но зато с отдельным личным пространством для каждого члена семьи.

Лидером по предложению на первичном рынке недвижимости является АО «Томский домостроительный комбинат», который на конец 2018 года занимает 43,45 % от общего рынка предложения на рынке первичного жилья. Ближайшими конкурентами АО «ТДСК» можно считать: 1) ГК «Карьероуправление», с его долей рынка 9,74 %; 2) АО «Монолит», с его долей рынка в 4,95 %; 3) МУП «Томскстройзаказчик», с его долей рынка 3,54 %. Оставшиеся компании (16 из 20) имеют долю рынка в диапазоне от 0,58 до 3,12 %, и не могут считаться серьезными конкурентами для перечисленных выше компаний.

Расчетное значение индекса ННІ по строительным компаниям города Томска на конец 2018 года составило 2 114,62, что говорит об умеренной концентрации на рынке первичного жилья. Также можно отметить, что на конец 2018 года значение коэффициента конкуренции составляет 0,5673 (56,73 %), что можно считать показателем низкой конкурентности рынка первичного жилья в городе Томске на конец 2018 года.

3 Оценка доступности жилья для населения Томской области

3.1 Оценка доступности жилья с помощью индексов ООН-ХАБИТАТ

На рынке жилой недвижимости инвестиционные возможности выражаются в доступности жилья. Как уже отмечалось, доступность жилой недвижимости является важным социально-экономическим показателем развития экономики страны, определяющим возможности решения проблем обеспечения жильем. На рынке жилья доступность жилой недвижимости обуславливается платежеспособностью покупателей. Платежеспособность покупателей выражается в динамике и отношении цен на жилье и уровня доходов населения. Отношение между доходами населения и стоимостью жилой недвижимости обуславливает доступность жилой недвижимости и служит основой расчета показателей доступности жилья.

Расчет оценки доступности жилья для населения определяется по следующим показателям:

- 1) индекс доступности жилья ООН-ХАБИТАТ;
- 2) индекс доступности жилья ООН-ХАБИТАТ с учетом потребительских расходов.

Согласно формуле (8), доступность жилья определяется как отношение стоимости квартиры к годовому доходу домохозяйства, а также по следующим формулам (11, 12):

$$I_d = (C_{\text{кв}} * S) / D, \quad (11)$$

или

$$I_d = (C_{\text{кв}} * S * N) / (D_{\text{ч}} * N * 12), \quad (12)$$

где I_d – индекс доступности жилья;

$C_{\text{кв}}$ – стоимость 1 м² приобретаемого жилья;

S – площадь жилья;

N – количество членов семьи;

D – годовой доход домохозяйства;

$D_{\text{ч}}$ – доход на одного члена семьи.

Снижение значений указанных индексов говорит о росте доступности для населения жилья и об увеличении на рынке жилой недвижимости платежеспособности домохозяйств.

В работе оценка доступности жилья для населения рассчитана по методике индексов ООН-ХАБИТАТ на основании следующих способов:

- 1) на основе данных о доходах и расходах домохозяйства;
- 2) на основе данных Федеральной службы государственной статистики (Росстата) о доходах, расходах и стоимости жилой недвижимости по Томской области.

При использовании первого способа предварительно необходимо рассчитать баланс доходов и расходов семьи, определить среднедушевой доход и среднедушевые потребительские расходы семьи (из 3 человек) за месяц – табл. 17.

Из представленных расчетов видно, что семья из 3 человек имеет среднемесячный доход в размере 69 666,67 руб. при уровне среднемесячных расходов 51 200 руб.

Среднедушевой доход семьи составит:

$$69\,666,67 \text{ руб.} / 3 \text{ чел.} = 23\,222,22 \text{ руб. /чел.}$$

Среднедушевые расходы семьи составят:

$$51\,200,00 \text{ руб.} / 3 \text{ чел.} = 17\,066,67 \text{ руб. /чел.}$$

С целью улучшения жилищных условий семья желает приобрести квартиру площадью 65 м² и стоимостью 3 200 000 руб.

Проведем расчет площади приобретаемого жилья в расчете на одного члена семьи:

$$65 \text{ м}^2 / 3 \text{ чел.} = 21,67 \text{ м}^2/\text{чел.}$$

Проведем расчет стоимости 1 м² приобретаемого жилья:

$$3\,200\,000 \text{ руб.} / 65 \text{ м}^2 = 49\,230,76 \text{ руб./м}^2$$

Таблица 17 – Баланс доходов и расходов семьи

Показатели	Значение показателей, руб.		
	месяц 1	месяц 2	месяц 3
Доходы семьи			
Оплата труда (вместе со всеми премиями) по основному месту работы	50 000,00	51 000,00	60 000,00
Оплата труда по дополнительному месту работы	10 000,00	15 000,00	12 000,00
Иные поступления	3 500,00	5 000,00	2 500,00
Итого доходы	63 500,00	71 000,00	74 500,00
Уровень среднемесячного дохода семьи (по средней арифметической простой)	69 666,67		
Расходы семьи			
Приобретение продуктов питания	22 500,00	22 950,00	27 000,00
Приобретение одежды и обуви	6 350,00	7 100,00	7 450,00
Приобретение ГСМ для автомобиля	2 200,00	2 300,00	2 100,00
Приобретение лекарственных средств	1 800,00	2 000,00	1 500,00
Оплата коммунальных услуг	6 500,00	6 800,00	7 200,00
Оплата услуг связи (сотовый телефон, Интернет, стационарный телефон)	550,00	600,00	600,00
Питание вне дома (обеда, посещение на ланч и обед кафе и ресторанов)	2 200,00	2 300,00	2 200,00
Оплата различных бытовых услуг (ремонт, парикмахерская, консультационные услуги и пр.)	1 100,00	1 500,00	1 000,00
Оплата медицинских услуг (медицинские обследования, стоматолог и пр.)	3 000,00	2 500,00	2 000,00
Транспортные услуги	1 200,00	1 200,00	1 200,00
Культурно-развлекательные расходы	1 500,00	1 500,00	1 700,00
Итого расходы	48 900,00	50 750,00	53 950,00
Уровень среднемесячных расходов семьи (по средней арифметической простой)	51 200,00		

Расчеты доступности жилья по методике индексов ООН-ХАБИТАТ (по формулам 9) сведем в табл. 18.

Таблица 18 – Расчет доступности жилья по методике индексов ООН-ХАБИТАТ для исследуемой семьи

Показатель	Расчет	Значение
Стоимость приобретаемого жилья, руб.	-	3200000
Среднемесячный доход семьи, руб.	-	69 666,67
Среднемесячные расходы семьи, руб.	-	51 200,00
Индекс доступности жилья по формуле 9, лет	$3\,200\,000 / (69\,666,67 \cdot 12)$	3,83

Выполненные расчеты показали, что для семьи из 3 человек с заданным уровнем доходов и среднемесячных расходов для приобретения жилья общей площадью 65 м² и стоимостью 3 200 000 руб. потребуется 3,83 года.

Далее проведем расчет доступности жилья для семьи из 3 человек на основе статистических данных по методике индексов ООН-ХАБИТАТ. Для сравнения выберем Томскую, Кемеровскую и Новосибирскую области. Информационной основой для расчетов являются данные территориальных отделений Федеральной службы статистики за 2017 – 2018 года – табл. 19.

Таблица 19 – Информационные данные для расчета доступности жилья по методике индексов ООН-ХАБИТАТ для семьи из 3 человек

Показатели	Область					
	Томская		Кемеровская		Новосибирская	
	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год
Среднедушевой доход в месяц, руб./чел.	23 918	24 356	24 003	24 443	25 290	25 754
Среднедушевые расходы в месяц, руб./чел.	17 703	18 028	18 096	19 322	19 067	20 356
Стоимость 1 м ² жилья на первичном рынке, руб./м ²	47 995	49 813	50 973	51 338	53 667	54 869
Стоимость 1 м ² жилья на вторичном рынке, руб./м ²	50 200	51 400	53 520	53 614	54 955	55 782

Стоимость 1 м² жилья на первичном рынке рассчитана на основе квартальных данных территориальных подразделений Росстата по Томской, Кемеровской и Новосибирской областям [27] по формуле средней арифметической простой.

Расчет индекса доступности выполняется при условии, что жилье будет приобретено по среднерыночной стоимости, а площадь жилья в расчете на одного члена семьи, согласно Федеральным стандартам, составляет:

- на одного проживающего человека – 33 м²;
- на семью из двух человек – 42 м²;
- на семью из трех человек и более – по 18 м² на человека.
- среднестатистическое количество человек в российской семье составляет около 2,8 человек.

Расчет индексов доступности жилья по методике индексов ООН-ХАБИТАТ для семьи из 3 человек, для первичного и вторичного рынка, проживающей в указанных областях в период 2017 – 2018 гг. проведем в табл. 20.

Из представленных расчетов видно, что для рынка первичного жилья в 2018 году в сравнении с 2017 годом:

Таблица 20 – Расчет доступности жилья по методике индексов ООН-ХАБИТАТ для семьи из 3 человек, проживавших в 2017 – 2018 гг. в областях

Показатели	Область					
	Томская		Кемеровская		Новосибирская	
	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год
Количество членов семьи, чел.	3	3	3	3	3	3
Площадь на 1 члена семьи, м ²	18	18	18	18	18	18
Стоимость 1 м ² жилья на первичном рынке, руб./м ²	47 995	49 813	50 973	51 338	53 667	54 869
Стоимость 1 м ² жилья на вторичном рынке, руб./м ²	50 200	51 400	53 520	53 614	54 955	55 782

Продолжение табл. 20

Среднемесячный доход семьи, руб.	23 918	24 356	24 003	24 443	25 290	25 754
Индекс доступности жилья на первичном рынке по формуле 12, лет	3,01	3,07	3,19	3,15	3,18	3,20
Индекс доступности жилья на вторичном рынке по формуле 12, лет	3,15	3,17	3,34	3,29	3,26	3,25

1) по Томской области произошло увеличение значения индекса (с 3,01 лет до 3,07 лет) – жилье для семьи стало более недоступно;

2) по Кемеровской области произошло снижение значения индекса (с 3,19 лет до 3,15 лет) – жилье для семьи стало более доступно;

3) по Новосибирской области произошло увеличение значения индекса (с 3,18 лет до 3,20 лет) – жилье для семьи стало более недоступно – рис. 15.

В целом, по данным табл. 20 и рис. 15 видно, что по регионам СФО при росте среднемесячного уровня доходов и расходов, а также стоимости 1 м² жилья на первичном и вторичном рынке сохраняется определенная стабильность – средний срок доступности жилья составляет немногим более 3 лет.



Рисунок 15 – Динамика индекса доступности жилья на первичном рынке по методике индексов ООН-ХАБИТАТ, лет

Для рынка вторичного жилья в 2018 году в сравнении с 2017 годом (рис. 16):



Рисунок 16 – Динамика индекса доступности жилья на вторичном рынке по методике индексов ООН-ХАБИТАТ, лет

- 1) по Томской области произошло увеличение значения индекса (с 3,15 лет до 3,17 лет) – жилье для семьи стало более недоступно;
- 2) по Кемеровской области произошло снижение значения индекса (с 3,34 лет до 3,29 лет) – жилье для семьи стало более доступно;
- 3) по Новосибирской области произошло снижение значения индекса (с 3,26 лет до 3,25 лет) – жилье для семьи стало более доступно.

3.2 Оценка доступности жилья с учетом данных о среднемесячных расходах семьи

Индекс доступности жилья ООН-ХАБИТАТ с учетом потребительских расходов показывает количество лет, необходимых среднестатистической семье для накопления средств на приобретение среднестатистического жилья, при условии, что домохозяйство часть своих доходов направляет на потребление, рассчитывается по формуле (9) или по следующим формулам (13, 14):

$$I = (C_{\text{КВ}} * S) / (D - P), \quad (13)$$

или

$$I_d = (C_{\text{КВ}} * S * N) / (D_{\text{ч}} - P_{\text{ч}}) * N * 12, \quad (14)$$

где $P_{\text{ч}}$ – расходы домохозяйств на потребление в расчете на 1 члена семьи

Оценку доступности жилья с учетом данных о среднемесячных расходах семьи (формула 14) проведем в табл. 21.

Таблица 21 – Расчет доступности жилья для семьи из 3 человек с учетом среднемесячных расходов, проживавшей в 2017 – 2018 гг. в областях

Показатели	Область					
	Томская		Кемеровская		Новосибирская	
	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год
Количество членов семьи, чел.	3	3	3	3	3	3
Площадь на 1 члена семьи, м ²	18	18	18	18	18	18
Стоимость 1 м ² жилья на первичном рынке, руб./м ²	47 995	49 813	50 973	51 338	53 667	54 869
Стоимость 1 м ² жилья на вторичном рынке, руб./м ²	50 200	51 400	53 520	53 614	54 955	55 782
Среднемесячный доход семьи, руб.	23 918	24 356	24 003	24 443	25 290	25 754
Среднемесячные расходы семьи, руб.	17 703	18 028	18 096	19 322	19 067	20 356
Индекс доступности жилья на первичном рынке по формуле 14, лет	11,59	11,81	12,94	15,04	12,94	15,25
Индекс доступности жилья на вторичном рынке по формуле 14, лет	12,12	12,18	13,59	15,71	13,25	15,50

Исходя из представленных расчетов можно сделать следующие выводы.

1) По всем рассматриваемым областям при использовании методики, учитывающей не только среднемесячные доходы, но и среднемесячные расходы на 1 члена семьи из 3 человек, для приобретения жилья при заданных уровнях доходов и расходов, а также средних цен на рынке первичного жилья потребуется:

– по Томской области – около 12 лет (11,59 и 11,81 лет, соответственно, в 2017 и 2018 годах – рис. 17;

– для Кемеровской и Новосибирской областей значения полученных показателей выше, и составляют, по итогам 2017 – 2018 годов, соответственно, 12,94 и 15,04 лет (по Кемеровской области), 12,94 и 15,25 лет (по Новосибирской области).



Рисунок 17 – Динамика индекса доступности жилья на первичном рынке, лет

2) В 2018 году за счет роста цен на 1 м² жилья на первичном рынке произошло значительное увеличение индекса доступности жилья, особенно на рынке Кемеровской и Новосибирской областей, что связано со значительным ростом 1 м² стоимости жилья на первичном рынке и незначительным приростом (в сравнении с 2017 годом) уровня доходов семьи;

3) Ситуация на вторичном рынке жилья с точки зрения доступности жилья для населения повторяет сложившуюся ситуацию на первичном рынке:

- произошло увеличение значений индекса доступности по всем областям;
- прирост значения уровня доступности жилья наиболее заметен по Новосибирской и Кемеровской областям – рис. 18.



Рисунок 18 – Динамика индекса доступности жилья на вторичном рынке, лет

Таким образом, на основе проведенных расчетов можно сделать следующие выводы:

1. При использовании в расчетах индекса ООН-ХАБИТАТ и данных риэлтерских агентств Томской области на конец 2018 года для семьи из 3 человек с заданным уровнем доходов и среднемесячных расходов для приобретения жилья общей площадью 65 м² и стоимостью 3 200 000 руб. потребуется 3,83 года.

2. При использовании в расчетах индекса ООН-ХАБИТАТ и данных статистических данных территориальных представительств Росстата по Томской, Кемеровской и Новосибирской областям на конец 2018 года для семьи из 3 человек с заданным уровнем доходов и расходов:

– на первичном рынке жилья потребуется около 3 лет. На величину вариации индекса доступности жилья по указанным областям оказывают влияние величины среднемесячного дохода на 1 члена семьи, а также динамика цен на 1 м² жилья на первичном рынке;

– на вторичном рынке жилья – индекс доступности жилья немного выше, но не превышает 3,5 лет. На значение индекса по вторичному рынку оказывают влияние те же факторы, что и на значение индекса по первичному рынку жилья. При этом цены на жилье на вторичном рынке выше по всем трем рассматриваемым регионам.

3. При использовании в расчетах данных не только по среднемесячным доходам, но и по среднемесячным расходам видно, что значение индекса доступности жилья как на первичном, так и на вторичном рынках значительно увеличивается. При этом наименьший показатель фиксируется по Томской области – 11,81 лет на конец 2018 года. По Кемеровской и Новосибирской областям значение данного показателя выше, и на конец 2018 года превышает 15 лет.

Задание для раздела «Социальная ответственность»

Студенту

Группа	ФИО
3-3A41	Бузовой Марианне Олеговне

Школа	Инженерного предпринимательства	Направление	38.03.02 Менеджмент
Уровень образования	Бакалавриат		

Исходные данные к разделу» Социальная ответственность»	
<i>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</i> - 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)	1. Рабочее место риелтора агентства недвижимости «Элитное». Вредные и опасные факторы: 1) поражение электрическим током; 2) излучения от вычислительной и офисной техники; 3) падение предметов с высоты, 4) развитие бактерий на фильтре кондиционера. Возможность для возникновения чрезвычайных ситуаций - минимальная. Исходные данные для составления раздела: 1. Нормативные акты РФ в сфере охраны труда. 2. Нормативные акты в сфере охраны труда агентства недвижимости «Элитное». 3. Наблюдение и иная информация о деятельности агентства недвижимости «Элитное».
<i>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</i>	Законодательство в сфере охраны окружающей среды Трудовой кодекс РФ Налоговый кодекс РФ
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке	
<i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i> - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.	1. Планирование концепции, направлений деятельности и программ социальной ответственности для агентства недвижимости «Элитное» 2. Планирование программ социальной ответственности для агентства недвижимости «Элитное». 3. Планирование затрат на выполнение программ социальной ответственности на 2020 – 2022 гг.
<i>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i>	1. Стейкхолдеры программ социальной ответственности агентства недвижимости

- содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров); - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.	«Элитное». 2. Сущность предлагаемых к выполнению программ социальной ответственности для агентства недвижимости «Элитное». 3. Динамика и структура затрат агентства недвижимости «Элитное» на выполнение программ социальной ответственности.
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: - анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.	1. План-программа агентства недвижимости «Элитное» по развитию социальной ответственности на 2020 – 2022 гг. 2. Расходы агентства недвижимости «Элитное» по развитию социальной ответственности на 2020 – 2022 гг.
Перечень графического материала:	Рисунок 19 – Динамика расходов агентства недвижимости «Элитное» на программы социальной ответственности в 2020 – 2022 годах, тыс. руб. Рисунок 20 – Структура расходов агентства недвижимости «Элитное» на программы социальной ответственности в 2020 – 2022 годах, %
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчетному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	

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

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Черепанова Наталья Владимировна	к.философ.н		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
З-3А41	Бузова Марианна Олеговна		

4. Социальная ответственность предприятия

4.1 Основные задачи и направления деятельности в сфере социальной ответственности агентства недвижимости

По состоянию на начало 2019 года в агентстве недвижимости «Элитное» не было собственной политики в сфере социальной ответственности и плана-программы по ее реализации.

Известно, что в современном деловом мире корпоративная социальная ответственность предполагает:

- 1) ведение бизнеса с соблюдением всех требований к качеству оказываемых услуг и требований менеджмента качества;
- 2) всестороннее содействие со стороны агентства процессам повышения уровня профессиональной квалификации и профессиональных навыков персонала;
- 3) неукоснительное соблюдение прав персонала на безопасный труд;
- 4) выполнение в отношении своего персонала социальных гарантий;
- 5) ведение деятельности по защите окружающей среды;
- 6) поддержка усилий местной администрации по развитию и облагораживанию территории (района города), где располагается офис агентства;
- 7) выполнение норм (этических, законодательных) ведения бизнеса.

Кроме того, деятельность предприятия в сфере социальной ответственности должна быть увязана с миссией, а также целями деятельности агентства.

Миссия агентства недвижимости «Элитное» – оказание услуг на рынке недвижимости на высоком уровне, с заботой о клиенте и об обществе.

Основными ценностями в своей деятельности агентство недвижимости «Элитное» считает:

- 1) высокий уровень стандартов качества по оказанным услугам и предоставление своим клиентам услуг только высшего качества;

2) заботу о собственном персонале;

3) заботу об окружающей среде.

Основные задачи предлагаемой для реализации агентству недвижимости «Элитное» политики и плана-программы социальной ответственности основаны на декларируемых миссии и целях деятельности.

4.2 Стейкхолдеры предлагаемой для реализации политики социальной ответственности

Корпоративная социальная ответственность агентства недвижимости «Элитное» будет основана на распределении стейкхолдеров (получателей благ от деятельности агентства в сфере социальной ответственности) на прямых и косвенных – табл. 21.

Таблица 21 – Стейкхолдеры планируемой политики и программ социальной ответственности агентства недвижимости «Элитное»

Прямые	Косвенные
Клиенты Персонал агентства Семьи персонала агентства Лица, на кого будет обращена благотворительная деятельность агентства	Население города Томска Органы власти Городские службы, хозяйства

К прямым стейкхолдерам можно отнести:

Клиентов. Этот сегмент стейкхолдеров является очень важным для организации и проведения политики социальной ответственности, поскольку:

- от того, насколько хорошо и без негативных последствий для обеих сторон прошла сделка по недвижимости, часто зависит судьба людей, их благополучие и душевное спокойствие;

Это говорит о том, - как важно агентству недвижимости «Элитное» вести грамотную, эффективную, юридически чистую работу в сфере сделок с недвижимостью. Именно поэтому для агентства недвижимости «Элитное» работа в направлении улучшения качества оказываемых клиентам услуг является одним из важных и приоритетных направлений деятельности в сфере социальной ответственности.

Также одними из главных стейкхолдеров агентства недвижимости «Элитное» является его персонал. Работа в сфере социальной ответственности в отношении персонала для агентства недвижимости «Элитное» должна строиться по следующим направлениям:

1) проведение планомерной работы по обучению персонала:

- новым технологиям продаж;
- новшествами и произошедшим изменениям в гражданском законодательстве;
- новшествами и произошедшим изменениям в сфере оформления сделок с недвижимостью;

2) проведение работы по созданию корпоративного духа в коллективе, укреплению коллектива.

Меньшими по важности, но также важными стейкхолдерами политики социальной ответственности агентства недвижимости «Элитное» должны являться семьи работников. В этой сфере агентство недвижимости «Элитное» может проводить следующие программы:

- 1) развитие культурного уровня работников и их семей;
- 2) организация отдыха детей работников агентства.

Кроме того, к прямым стейкхолдерам политики и программ в сфере социальной ответственности агентства недвижимости «Элитное» следует отнести лиц, на которых будет обращена благотворительная деятельность компании. В этом случае получателями благ будут являться социально незащищенные граждане, право выбора которых агентство недвижимости «Элитное» оставляет за собой.

Косвенными получателями благ от проведения агентством недвижимости политики и программ социальной ответственности являются, в первую очередь, Томичи.

Своей безупречной и качественной работой агентство недвижимости элитное:

- вселяет в Томичей уверенность в том, что в городе Томске есть честные компании, готовые найти индивидуальные и часто нетривиальные подходы к каждому клиенту;

- что все сделки, прошедшие через данное агентство недвижимости, достоверны, непритворны, защищены законодательством РФ, не могут быть оспорены или отменены.

Кроме того, в рамках политики социальной ответственности предприятие может оказывать посильную помощь в облагораживании (уборке и озеленении территории, на которой находится офис агентства). В этом случае косвенными стейкхолдерами будут являться городские службы, хозяйства.

4.3 Программы для реализации политики социальной ответственности и затраты на них

Для реализации политики социальной ответственности агентству недвижимости «Элитное» на период 2020 – 2022 года можно предложить следующие программы – табл. 22.

Таблица 22 – Предлагаемые для реализации программы социальной ответственности

Наименование предлагаемой программы	Элемент программы	Стейкхолдеры программы	Срок реализации программы	Ожидаемый результат от реализации мероприятия
Ориентиры качества	Социальные инвестиции	Клиенты агентства	1 января 2020 года – 31 декабря 2022 года	Рост уровня качества оказываемых услуг
Наименование предлагаемой программы	Элемент программы	Стейкхолдеры программы	Срок реализации программы	Ожидаемый результат от реализации мероприятия

Продолжение табл.22

Повышение знаний и профессионализма у работников агентства	Социальные инвестиции	Персонал агентства	1 января 2020 года – 31 декабря 2022 года	Постоянный рост уровня профессионализма персонала агентства
Здоровая и дружная семья	Социальные инвестиции	Персонал и семьи персонала агентства	1 января 2020 года – 31 декабря 2022 года	Сплочение семей персонала агентства Оздоровление детей персонала агентства
Окружающий мир	Социальные инвестиции Социальная активность работников агентства	Местное население Окружающая среда	1 января 2020 года – 31 декабря 2022 года	Облагораживание части территории города Томска (где находится офис агентства)
Благотворительность	Социальные инвестиции Социальная активность работников агентства	Лица, на кого будет обращена благотворительная деятельность агентства	1 января 2020 года – 31 декабря 2022 года	Оказание содействия и помощи в оформлении сделок с недвижимостью лицам, нуждающимся в такой помощи

Для реализации агентству предлагается программа «Ориентиры качества», имеющая главной своей целью рост качества оказываемых агентством услуг.

Программа «Повышение знаний и профессионализма у работников агентства» будет развиваться в агентстве на основе двух пролонгируемых ежегодно подпрограмм:

- 1) «Повышение знаний о продажах»;
- 2) «Повышение профессионализма совершения сделок по продаже недвижимости».

Как видно из названий, основной целью подпрограмм является повышение уровня профессиональных знаний у персонала агентства о продажах.

Основной целью программы «Здоровая и дружная семья» является сплочение семей персонала агентства, а также забота о здоровье детей работников агентства

Также агентство сможет развивать программу «Окружающий мир». В рамках данной программы могут несколько раз в год проводиться акции, направленные на очистку и озеленение территории, где расположен офис агентства.

В рамках ежегодной программы «Благотворительность» будут оказываться бесплатные консультационные услуги по сделкам, а также бесплатная помощь в оформлении сделок с недвижимостью лицам, которые будут являться (по выбору агентства) получателями такой благотворительной помощи.

Расходы агентства на запланированные программы социальной ответственности на период 2020 – 2022 года рассчитаем в табл. 23.

Таблица 23 – Расходы агентства на планируемые в 2020 – 2022 годах программы в сфере социальной ответственности

Программа (подпрограмма)	Ежегодная сумма расходов, тыс. руб.			Удельный вес в общей массе расходов, тыс. руб.		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Ориентиры качества	150	180	200	46,15	44,44	43,01
Повышение знаний и профессионализма у работников агентства	100	120	140	30,77	29,63	30,11
Здоровая и дружная семья	50	80	100	15,38	19,75	21,51
Окружающий мир	25	25	25	7,69	6,17	5,38
Благотворительность	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Итого расходов на программы социальной ответственности	325	405	465	100,00	100,00	100,00

Из представленных в табл. 23 данных видно, что ежегодно расходы на проведение различных программ социальной активности агентства будут увеличиваться – рис. 19.

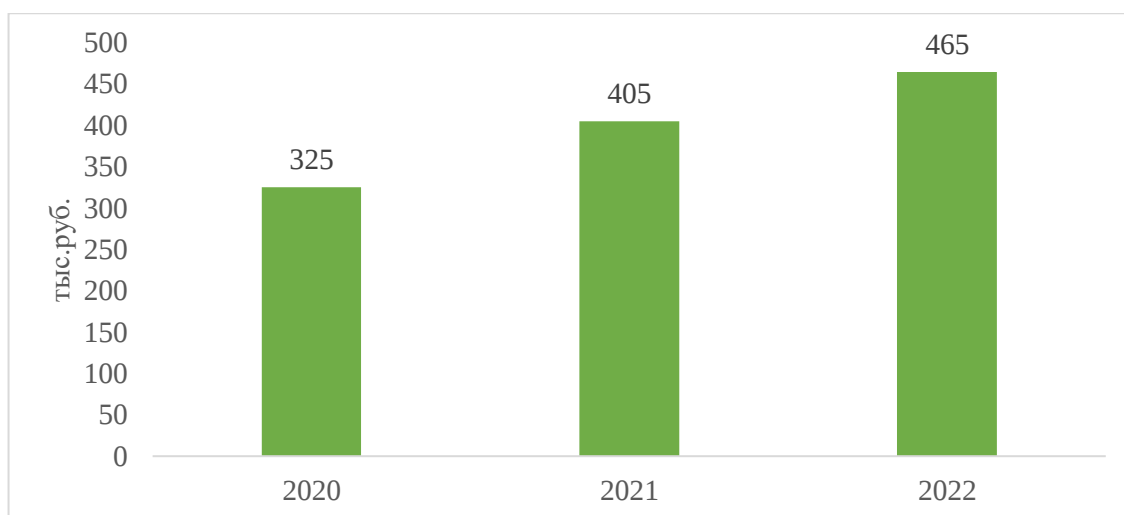


Рисунок 19 – Динамика расходов агентства недвижимости «Элитное» на программы социальной ответственности в 2020 – 2022 годах, тыс. руб.

Также по данным табл. 23 видно, что в структуре расходов на социальную ответственность наибольшие доли занимают расходы по программам «Ориентиры качества» и «Повышение знаний и профессионализма у работников агентства» – рис. 20.

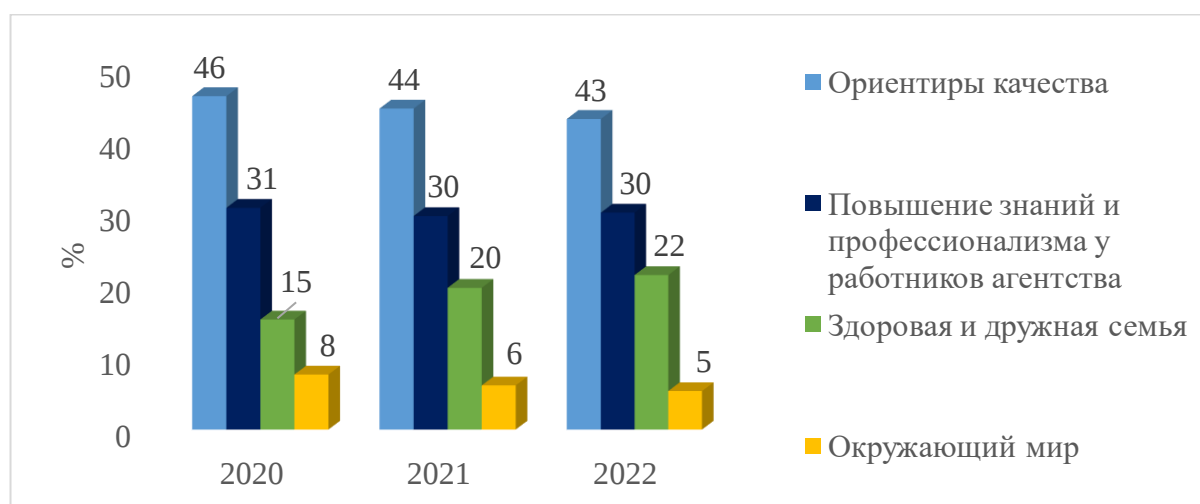


Рисунок 20 – Структура расходов агентства недвижимости «Элитное» на программы социальной ответственности в 2020 – 2022 годах, %

Выводы по разделу:

1. В соответствии планируемых для реализации политике и программах социальной ответственности, агентство недвижимости «Элитное» будет вести свой бизнес, ориентируясь не только на свои интересы, но и на интересы своих прямых и косвенных стейкхолдеров.

Планируемая к применению в агентстве недвижимости политика социальной ответственности, и, соответственно, программы реализации такой политики, полностью соответствует миссии и целям деятельности агентства.

2 Программы социальной ответственности агентства будут полностью удовлетворять интересам прямых и косвенных стейкхолдеров. При этом ООО агентство недвижимости «Элитное» в равной степени будет оказывать внимание как прямым, так и косвенным своим стейкхолдерам.

3 Для агентства недвижимости «Элитное» проведение политики и программ социальной ответственности выгодно. У персонала, местного населения, властей, банков и инвесторов об агентстве будет создан положительный имидж;

4 Запланированный уровень финансирования программ и организация процессов их выполнения адекватны направлению и объемам деятельности агентства. Кроме того, объемы финансирования указанных программ ежегодно будут увеличиваться.

5 В целом, предлагаемые агентству недвижимости «Элитное» к реализации политика и программы социальной ответственности хорошо продуманы, и не имеют каких-либо существенных недостатков.

В перспективе, с целью дополнительного улучшения качества программ в сфере социальной ответственности, агентству можно предложить:

1) расширять перечень программ и подпрограмм в сфере социальной ответственности;

2) в большей степени привлекать к реализации программ социальной ответственности персонал агентства, повышая его социальную активность, например, путем волонтерства, участия в различных благотворительных акциях и пр.

Заключение

Рынок недвижимости основан на сделках купли-продажи или аренды домов и квартир. Сделки с недвижимостью регулируются Гражданским и Жилищным кодексами РФ. Все сделки на рынке жилья в обязательном порядке проходят государственную регистрацию. Рынок жилья делится на первичный и вторичный.

Первичное жилье – это жилье, которое еще не прошло государственной регистрации, и на которое право собственности оформляется впервые. Оно дешевле недвижимости, продаваемой частными лицами, но вторичный рынок более оживлен в силу того, что квартира есть в наличии и ее не надо ждать. В настоящее время большинство застройщиков и риэлторов применяют классификацию жилья, утвержденную в 2012 году Советом Российской Гильдии риэлторов и Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства.

Большинство покупателей предпочитают приобретать вторичное жилье, хотя и на рынке первичной недвижимости цены ниже, а соответственно доступность жилья на любом из этапов строительства становится менее привлекательной из-за большой вероятности обмана со стороны недобросовестных застройщиков и из-за возможных задержек при введении в эксплуатацию.

Приобрести первичное и вторичное жилье можно как используя только собственные средства, так и путем получения кредита (ипотеки).

Значительное влияние на рынок жилой недвижимости оказывает регион, выбранный для проживания, а также его престижность, на которую влияют:

- 1) экология (вредные производства, экологическая катастрофа и пр.);
- 2) наличие предложений по работе на рынке труда;
- 3) военные действия и пр.

Измерение степени доступности жилья на рынке может производиться по различным методикам, среди которых выделяют:

- 1) индекс доступности жилья ООН-ХАБИТАТ;
- 2) индекс доступности жилья ООН-ХАБИТАТ с учетом потребительских расходов;
- 3) индекс возможности приобретения жилья с кредитом и иные методики.

При проведении анализа рынка недвижимости и доступности жилья для населения Томской области было выяснено, что в период 2016 – 2018 годов заметна тенденция к увеличению вводимого в эксплуатацию нового жилья, как по всей Томской области, так и по городу Томску. Так, положительную тенденцию имеет ввод нового жилья, как по городским, так и по сельским территориям. К концу 2018 года заметна тенденция смещения покупательского спроса на 3-х и 4-х комнатные квартиры, при этом снижается спрос на 1-комнатные квартиры. Спрос на 2-х комнатные квартиры в 2014 – 2018 годах оставался стабильным, и составляет около трети всех продаваемых новых квартир. За счет влияния негативных экономических явлений в экономике страны цены на новое жилье растут, и к концу 2018 года приблизились к историческому максимуму (уровню 2008 года). Наиболее высок уровень цен на жилье в кирпичных домах, наименее – в панельных.

На спрос на квартиры в новых домах Томска оказывают влияние такие факторы, как: инфляция, себестоимость строительства, маржа застройщика, имя застройщика, а также факторы окружения и этажность.

На вторичном рынке жилья к концу 2018 года спрос на жилье увеличился с 65 (на конец 2014 года) до 90 %, что связано с влиянием следующих факторов:

- 1) увеличение процентной ставки на ипотеку в новостройках. Покупатели не готовы платить больше и нести риски, связанные с вероятностью заморозки строительства дома;

2) влияние тренда, в соответствии с которым жители города Томске покупают не первое свое жилье, а улучшают свои жилищные условия. При этом под улучшением каждый покупатель понимает свое, и это не обязательно повышение статуса недвижимости. К примеру, иногда людям нужно разъехаться по разным комнатам, но остаться жить в одной квартире. И тогда они меняют свою двухкомнатную квартиру в панельном доме постройки советских времен на трехкомнатную квартиру в «хрущевке». Она более компактная, но зато с отдельным личным пространством для каждого члена семьи.

Лидером по предложению на первичном рынке недвижимости является АО «Томский домостроительный комбинат», который на конец 2018 года занимает 43,45 % от общего рынка предложения на рынке первичного жилья. Ближайшими конкурентами АО «ТДСК» можно считать: 1) ГК «Карьероуправление», с его долей рынка 9,74 %; 2) АО «Монолит», с его долей рынка в 4,95 %; 3) МУП «Томскстройзаказчик», с его долей рынка 3,54 %. Оставшиеся компании (16 из 20) имеют долю рынка в диапазоне от 0,58 до 3,12 %, и не могут считаться серьезными конкурентами для перечисленных выше компаний.

Расчетное значение индекса ННІ по строительным компаниям города Томска на конец 2018 года составило 2 114,62, что говорит об умеренной концентрации на рынке первичного жилья. Также можно отметить, что на конец 2018 года значение коэффициента конкуренции составляет 0,5673 (56,73 %), что можно считать показателем низкой конкурентности рынка первичного жилья в городе Томске на конец 2018 года.

В третьем разделе работы была проведена оценка доступности жилья по различным методикам:

1. При использовании в расчетах индекса ООН-ХАБИТАТ и данных информационного центра недвижимости «ОРИС» по Томской области на конец 2018 года для семьи из 3 человек с заданным уровнем доходов и

среднемесячных расходов для приобретения жилья общей площадью 65 м² и стоимостью 3 200 000 руб. потребуется 3,83 года.

2. При использовании в расчетах индекса ООН-ХАБИТАТ и данных статистических данных территориальных представительств Росстата по Томской, Кемеровской и Новосибирской областям на конец 2018 года для семьи из 3 человек с заданным уровнем доходов и расходов:

- на первичном рынке жилья потребуется около 3 лет. На величину вариации индекса доступности жилья по указанным областям оказывают влияние величины среднемесячного дохода на 1 члена семьи, а также динамика цен на 1 м² жилья на первичном рынке;

- на вторичном рынке жилья – индекс доступности жилья немного выше, но не превышает 3,5 лет. На значение индекса по вторичному рынку оказывают влияние те же факторы, что и на значение индекса по первичному рынку жилья. При этом цены на жилье на вторичном рынке выше по всем трем рассматриваемым регионам.

3. При использовании в расчетах данных не только по среднемесячным доходам, но и по среднемесячным расходам видно, что значение индекса доступности жилья как на первичном, так и на вторичном рынках значительно увеличивается. При этом наименьший показатель фиксируется по Томской области – 11,81 лет на конец 2018 года. По Кемеровской и Новосибирской областям значение данного показателя выше, и на конец 2018 года превышает 15 лет.

В целом, значения полученных показателей отражают следующие тенденции:

- 1) рост стоимости 1 м² жилья как на первичном, так и на вторичном рынках связан с текущей экономической ситуацией в стране, а также с попытками Правительства РФ удерживать экономику страны на фоне санкций и постоянно меняющихся цен на нефть от высокой инфляции;

- 2) сдерживание инфляции выражается, в основном, в сдерживании заработной платы для большей части населения страны. Особенно ярко эти

процессы проявляются в бюджетной сфере, где разница между номинальными и реальными доходами населения наиболее очевидна;

3) кроме того, прошедшая пенсионная реформа и рост ставки по НДС, акцизам на топливо, попытки ввести новые налоги, а также квази-налоги (сбор с населения на вывоз мусора, на капитальный ремонт) приводят к удорожанию для строительных компаний средств и факторов труда, что, соответственно, приводит к росту стоимости 1 м² жилья на первичном рынке. Также увеличению стоимости 1 м² жилья на первичном рынке способствует изменение порядка расчетов между покупателями и девелоперами, которое произойдет только с 1 июля 2019 года, но уже вызвало рост цен на 1 м² жилья на первичном рынке;

4) меньшая привлекательность для населения жилья на первичном рынке ведет к росту спроса на жилье на вторичном рынке, что, соответственно, приводит к росту цены предложения по 1 м² жилья на вторичном рынке;

5) постоянное изменение, даже несмотря на предпринимаемые Правительством меры по снижению ставки ипотечного кредитования, также приводит к удорожанию для населения стоимости жилья, и, соответственно, к снижению уровня его доступности;

6) значительная сумма затрат на проведение и юридическое сопровождение сделок с недвижимостью.

В целом, можно сказать, что только комплексное решение обозначенных проблем поможет сделать жилье более доступным для населения как Томской области, так и по всей стране.

Список использованных источников

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»)
2. Абрамова Н.И. Рынок недвижимости / Н.И. Абрамова. – М.: Альпина Бук, 2018. – 408 с.
3. Банковская азбука. Ипотечное кредитование // Банк России: официальный сайт. 2019 // Электронный ресурс. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 21.05.2019)
4. Бычков А.И. Механизм условного депонирования (эскроу) в гражданском обороте / А.И. Бычков // Экономико-правовой бюллетень, 2018. - № 11. - 160 с.
5. Васильев Ю.А. О векторах развития на ближайшую перспективу / Ю.А. Васильев // Строительство, 2018. - № 11. - С. 15 - 21.
6. Ввод жилья в России. Итоги 2018 года и прогноз до 2024 года // Электронный ресурс. URL: <https://kctsoft.ru/suok/suok8xpr/vvod-zhilya-v-rossii-itogi-2018-goda-i-prognoz-do-2024-goda> (дата обращения 22.04.2019)
7. Дорохов А.К. Оценочная деятельность / А.К. Дорохов. – М.: Дело, 2017. – 258 с.
8. Доступное жилье в теории и на практике // Электронный ресурс. URL: <https://tomsk.cian.ru/stati-dostupnoe-zhile-v-teorii-i-na-praktike-218231/> (дата обращения 15.04.2019)
9. Единая классификация многоквартирных жилых новостроек // Электронный ресурс. URL: [http://www.fondrgs.ru/files/docs/EK_NZHD_ITOG\(1\).pdf](http://www.fondrgs.ru/files/docs/EK_NZHD_ITOG(1).pdf) (дата обращения 15.04.2019)

10. Зуйкова Л.П. Инвестиции в жилищное строительство / Л.П. Зуйкова // Экономико-правовой бюллетень, 2017. - № 6. - 160 с.
11. Иоффе О.Н. Как построить доступное жилье / О.Н. Иоффе // Руководитель строительной организации, 2017. - № 12. - С. 10 - 16.
12. Исследование показало уровень доступности жилья в РФ // Электронный ресурс. URL: <https://news.ru/den-gi/issledovanie-pokazalo-uroven-dostupnosti-zhil-ya-v-rf/> (дата обращения 18.04.2019)
13. Кирсанов А.Р. Перспективы развития законодательства о долевом строительстве / А.Р. Кирсанов // Имущественные отношения в Российской Федерации, 2018. - № 2. - С. 64 - 75.
14. Конюхов В.С. Жилищное строительство / В.С. Конюхов. – М.: Кнорус, 2018. – 519 с.
15. Кукина С.Л. Экономкласс на острие спроса / С.Л. Кукина // Руководитель строительной организации, 2018. - № 9. - С. 18 - 24.
16. Ларионов А.Н., Дмитриева О.В. К вопросу о роли законодательства Российской Федерации в обеспечении комплексного освоения территорий для жилищного строительства / А.Н. Ларионов, О.В. Дмитриева // Имущественные отношения в Российской Федерации, 2017. - № 4. - С. 81 - 85.
17. Лисин М.Ю. Рынок жилья / М.Ю. Лисин. – М.: Манн, 2017. – 384с.
18. Левин Ю.А. Финансирование строительства доходных домов: баланс интересов государства и частного предпринимательства / Ю.А. Левин // Финансы, 2019. - № 2. - С. 25 - 28.
19. Люстрицкий Д. Что такое «доступное жилье» и кому оно нужно? // Электронный ресурс. URL: <http://www.vsp.ru/2011/03/03/chto-takoe-dostupnoe-zhilyo-i-komu-ono-nuzhno/> (дата обращения 15.04.2019)
20. Мустафина Л.Р. / Определение доступности жилья для населения: методические аспекты / Л.Р. Мустафина // Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов, 2016. - № 5. – С. 58 – 59.

21. Олейникова О. Долевое строительство: перспективы развития / О. Олейникова // Жилищное право, 2018. - № 11. - С. 19 - 26.
22. Повышение доступности жилья: не только ипотека // Электронный ресурс. URL: <https://zakonbase.ru/mortgage/povyshenie-dostupnosti-zhilia-ne-tolko-ipoteka> (дата обращения 20.04.2019)
23. Рейтинг регионов по доступности приобретения жилья – 2018 // Электронный ресурс. URL: <http://riarating.ru/regions/20180703/630098998.html> (дата обращения 20.04.2019)
24. Рынок недвижимости: жилой, коммерческий, первичный, вторичный // Электронный ресурс. URL: <http://www.potrepedia.ru/re/rynok.htm> (дата обращения 15.04.2019)
25. Саркисянц А. Ипотечное кредитование: современные тенденции / А. Саркисянц // Бухгалтерия и банки, 2018. - № 11. - С. 49 - 55.
26. Соколов Д. Банки и застройщики / Д. Соколов // Банковское обозрение, 2018. - № 2. - С. 82 - 86.
27. Территориальные отделения Федеральной службы статистики по Томской, Кемеровской и Новосибирской областям // Электронный ресурс. URL: <http://gks.ru/> (дата обращения 25.05.2019).
28. Что такое первичный и вторичный рынок недвижимости? // Электронный ресурс. URL: <https://2realtor.ru/chto-takoe-pervichnyj-i-vtorichnyj-rynok-nedvizhimosti/> (дата обращения 15.04.2019)
29. Что такое рынок недвижимости? // Электронный ресурс. URL: <http://xn--h1afidekj.xn--p1ai/articles/article-id-391> (дата обращения 20.04.2019)
30. Оценка концентрации на рынке жилья и анализ доступности жилья для населения: методические указания для практических занятий по дисциплине «Жилищная экономика» / Сост. О.В. Рабцевич, И.В. Югова. – Томск: Томск: Изд-во Том. гос. архит. унив., 2013. - 45 с.