

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КАК СЕКТОР РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ И РЕФОРМИРОВАНИЮ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

СТРУКТУРА И ФУНКЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Отправной точкой развития рынка недвижимости в России следует считать 1990 год, когда «Закон о собственности в СССР» признал понятие частной собственности, которое в дальнейшем (Земельный кодекс РСФСР 1991 года, Гражданский кодекс РФ 1994 года, Градостроительный кодекс РФ 1998 года) было законодательно оформлено для земельных участков, зданий и сооружений и их обособленных частей – помещений.

Накануне рыночных преобразований в жилищной сфере, как и в некоторых других отраслях советской экономики, доминирование государственной собственности и всеобъемлющего планирования хозяйственной деятельности сочеталось с существованием легальных и нелегальных элементов рыночных отношений (жилищная кооперация, строительные бригады, продажа частных домов, обмен квартир через маклеров), которые можно рассматривать в качестве предыстории рынка жилья.

С переходом от централизованной, плановой к рыночной экономике начал развиваться новый сектор экономики России – *рынок недвижимости*, материальная база которого складывалась из двух источников. Первый – это бесплатная *приватизация* жилья гражданами, бесплатная и платная приватизация нежилых помещений и земельных участков (*рынок первичной приватизации недвижимости*). Второй – это формирование в рамках строительной отрасли и вне ее сегмента коммерческого строительства и продажи объектов (*первичный рынок недвижимости*). В дальнейшем стал формироваться *вторичный рынок недвижимости* – рынок перепродажи ранее приватизированных или впервые проданных новых объектов.

Структура и инфраструктура рынка недвижимости, законодательная и нормативная среда, система понятий и терминология складывались в чем-то стихийно. Но при этом активно использовался опыт стран с развитой рыночной экономикой (в первую очередь США, а также Германии, Великобритании, Франции, Австрии и др.), который по возможности адаптировался к реальным условиям переходной экономики России.

К настоящему времени терминология и понятия в области рынка недвижимости еще не устоялись, ибо здесь существуют определенные трудности.

Во-первых, содержательного характера: развитие терминологии не может идти быстрее процессов в реальной жизни.

Во-вторых, языкового характера: точный перевод с английского часто невозможен, а прямое использование термина не всегда отражает сложившиеся реальности.

Существуют по крайней мере три источника развития терминологии рынка недвижимости.

Профессионалы-практики, специалисты рынка недвижимости, стремятся глубже и точнее отразить в понятиях и терминах свои представления о сложившейся реальности и свои потребности.

Органы власти и управления, как законодательной, так и исполнительной, причем на всех уровнях – федеральном, региональном, муниципальном, и обслуживающие их *юристы* при разработке законодательных и нормативных актов имеют в каждом конкретном случае конкретную задачу и конкретные ограничения и интересы.

Лингвисты (составители словарей и терминологических справочников) пытаются не только отразить сложившуюся практику, но и упорядочить термины и определения.

Преодоление этих трудностей возможно на путях создания системы понятий в области рынка недвижимости. Она должна строиться на сочетании всех трех источников, а также зарубежного опыта.

Здесь целесообразно уточнить содержание двух базовых понятий – «недвижимость» и «рынок недвижимости».

Лингвисты считают, что слово НЕДВИЖИМОСТЬ образовалось в русском языке (где-то в XVII веке) из трех слов: НЕПОДВИЖНЫЙ – ИМУЩЕСТВО (ИМЕНИЕ) – СОБСТВЕННОСТЬ. Видно, что в русском слове «недвижимость» язык закрепил следующие черты: *неподвижность*, принадлежность кому-либо (*имею вещь*), принадлежность на праве *собственности*.

Из сказанного ясно, почему с 1917 года, после отмены частной собственности, исчез из юридического оборота и из практики термин «недвижимость». Лишь после 1990 года, вместе с правом частной собственности, возродилось и понятие недвижимости.

В английском языке существует несколько терминов, которые у нас принято переводить как «недвижимость»: Real Estate, Real Property. Первый из них можно дословно перевести как «реальный неподвижный объект», второй – как «реальная собственность». Другими словами, каждый из этих терминов подчеркивает ту или иную черту из русского термина «недвижимость», поэтому при переводе с английского целесообразно было бы в первом случае говорить «недвижимый объект», «недвижимая вещь», а во втором «недвижимая собственность».

Определение недвижимости, закрепленное в *Гражданском кодексе РФ, ч.1:*

«К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, т.е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения...» (ст. 130).

«Право собственности и другие вещные права... подлежат государственной регистрации...» (ст. 131).

Таким образом, НЕДВИЖИМОСТЬ можно определить как «недвижимое имущество, права собственности на которое зарегистрированы».

Понятие «рынок недвижимости» юридически не закреплено, так как Государственная Дума пока еще не приняла закон о риэлторской деятельности в РФ. Поэтому ниже приведенное определение сформировано на основе изучения и развития подходов, принятых в мировой практике.

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ – сектор национальной рыночной экономики, представляющий собой совокупность объектов недвижимости, экономических субъектов, оперирующих на рынке, процессов функционирования рынка, т.е. процессов производства (создания), потребления (использования) и обмена объектов недвижимости и управления рынком, и механизмов, обеспечивающих функционирование рынка (*инфраструктуры* рынка).

В соответствии с приведенным определением структура рынка включает:

- объекты недвижимости;
- субъекты рынка;
- процессы функционирования рынка;
- механизмы (инфраструктуру) рынка.

Думается, что в результате дальнейшего развития рыночной экономики и собственно рынка недвижимости в России сложится и более совершенная система терминов и понятий, в полной мере отражающих все аспекты рынка недвижимости и работы на нем.

Рынок недвижимости в национальной экономике выполняет следующие функции:

- эффективное решение *социальных задач*, связанных с созданием и использованием полезных свойств недвижимости;

Таблица 1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ НЕКОТОРЫХ ГОРОДОВ

(в ценах 1996–1997 гг.)*

ПОКАЗАТЕЛЬ	МОСКВА	ПЕТЕРБУРГ	ТВЕРЬ
Общая площадь земли под строениями, млн. кв. м	650	350	87
Стоимость земли под строениями, млрд. долларов	90**	175	0,93
Общая площадь строений, млн. кв. м	240	122	15
Стоимость строений, млрд. долларов	220	60	2,86
Общая стоимость недвижимости, млрд. долларов	310	135	3,8
Доходы бюджета от всех платежей, млн. долларов	800	400	12
Доля имущественной составляющей в бюджете, %	10	20	
Общее количество квартир в частной собственности граждан, тыс. шт.	1450	430	100
Доля частных квартир, тыс. шт.	44	33	44
Годовой ввод в строй нового жилья, тыс. кв. м	3 000	756	100
В том числе частными застройщиками, тыс. кв. м		50	60
Число сделок купли/продажи квартир, тыс. шт.	90	50	3,5
Доля квартир в годовом рыночном обороте, %	6,2	11,6	3,5
Годовой денежный оборот на жилищном рынке, млн. долларов	3 000	1 000	40

Примечания:

* Используются данные, относящиеся к периоду стабильного рынка

**Рынок прав аренды



- *отчуждение* полных или частичных прав собственности на объекты недвижимости от одного экономического субъекта к другому и защита его прав;
- *свободное формирование* цен на объекты и услуги;
- *перераспределение инвестиционных потоков* между конкурирующими видами объектов недвижимости;
- *перераспределение инвестиционных потоков* между конкурирующими способами использования земель.

Важное значение рынка недвижимости как сектора рыночной экономики подтверждается:

- колоссальной стоимостью национального богатства, материализованного в недвижимости, из которого по крайней мере половина может быть вовлечена в рыночный оборот и принести ренту – владельцам, доход – предпринимателям, налоговые и другие платежи – в федеральный, региональные бюджеты, бюджеты муниципальных образований;
- достигнутой уже сегодня высокой долей рынка недвижимости в валовом национальном продукте;
- достигнутым в ряде регионов и городов высоким уровнем доходов бюджета от первичной продажи, сдачи в аренду государственной и муниципальной недвижимости (в том числе земли);
- высоким уровнем сборов в бюджет от налогов на недвижимость и сделок с ней;
- большим количеством рабочих мест, созданных в ходе становления и развития рынка недвижимости.

КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РОССИИ

Для анализа рынка и управления его созданием и развитием объекты недвижимости необходимо структурировать, т.е. выделять те или иные однородные группы. В законодательных, нормативных, методических актах и документах применяется классификация объектов по различным основаниям: по физическому статусу, назначению, качеству, местоположению, размерам, видам собственности (принадлежности на праве собственности), юридическому статусу (принадлежности на праве пользования).

По физическому статусу выделяют:

- земельные участки;
- здания, строения, сооружения;
- помещения.

В этом случае, в свою очередь, *по назначению* здания и помещения разделяют на *жилые* и *нежилые*.

Более детальная классификация фонда объектов недвижимости по назначению содержит следующий перечень *видов* и *подвидов* объектов.

1. Земля

- а) земельные участки в городах, поселках, других населенных пунктах (поселениях):
 - под жилые (селитебная территория),

- под предприятия промышленности, транспорта, сферы услуг,
- под предприятия сельского хозяйства, обороны (нежилая территория),
- под парки и озелененные пространства, водные объекты (рекреационная территория), – под инженерную и транспортную инфраструктуру (территория общего назначения),
- б) земельные участки вне поселений (*межселенные территории*):
 - под дачное и садово-огородное использование,
 - под жилую застройку,
 - промышленного и иного специального назначения (промышленности, транспорта, энергетики, обороны и др.),
 - сельскохозяйственного назначения,
 - природоохранного, природно-заповедного, оздоровительного, рекреационного, историко-культурного назначения,
 - лесного фонда, водного фонда,
 - участки недр,
 - земли резерва, назначение которых не определено

2. Жилье (*жилые здания и помещения*)

- многоквартирные жилые дома, квартиры в них и др. помещения для постоянного проживания (в домах отдыха, гостиницах, больницах, школах и т.п.);
 - индивидуальные жилые дома (старая застройка и дома традиционного типа – домовладения и нового типа – коттеджи).
- #### 3. Коммерческая недвижимость
- офисные здания и помещения административно-офисного назначения;
 - гостиницы, мотели, дома отдыха;
 - магазины, торговые центры;
 - рестораны, кафе и др. пункты общепита;
 - пункты бытового обслуживания, сервиса.

4. Промышленная недвижимость

- заводские и фабричные помещения, здания и сооружения производственного назначения;
- мосты, трубопроводы, дороги, дамбы и др. инженерные сооружения;
- паркинги, гаражи;
- склады, складские помещения.

5. Недвижимость социально-культурного назначения

- здания правительственных и административных учреждений;
- культурно-оздоровительные, образовательные, спортивные объекты;
- религиозные объекты.

Даже в развитых рыночных экономиках не все приведенные виды или подвиды объектов недвижимости вовлечены в рыночный оборот. В условиях России сегодня можно говорить о достаточно развитом рынке жилой недвижимости, особенно – квартир в многоквартирных жилых домах, садово-огородных земельных участков, сравнительно развитом в больших городах (Москва, Санкт-Петербург и некоторые другие) рынке коммерческой, в первую очередь – офисной недвижимости, зарождающемся рынке



промышленной недвижимости и в некоторых регионах – рынке земли. Необходимо отметить, что предлагаемая классификация в чем-то отличается от приведенной в различных законодательных и нормативных актах (например, в Жилищном, Земельном, Градостроительном кодексах), поскольку эти последние сегодня не вполне отражают рыночные реалии либо противоречат друг другу.

Виды и подвиды объектов, вовлеченных в рыночный оборот, специалисты (риэлторы, аналитики) подвергают дальнейшему расчленению *по качеству* (на типы и подтипы), *местоположению* (по районам, микрорайонам, зонам города, региона), *размерам* (общей площади, числу комнат и т.п.) в соответствии с практической потребностью и фактическим состоянием недвижимого фонда в данном городе, регионе.

По видам собственности объекты недвижимости разделяют на:

- *частные* – находящиеся в собственности граждан и юридических лиц, созданных в качестве частных собственников;
- *государственные* – находящиеся в федеральной собственности, собственности субъектов федерации;
- *муниципальные* – находящиеся в муниципальной собственности;
- *общественные* – находящиеся в собственности общественных объединений;
- *коллективные (смешанные)* – находящиеся в совместной или долевой собственности различ-

ных субъектов собственности (частной, государственной, муниципальной, общественной).

По юридическому статусу объекты недвижимости разделяют в зависимости от вида на используемые собственником или арендатором, приватизированные, приобретенные путем сделки купли-продажи, наследования, дарения и т.п.

ПРОЦЕССЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ

Системный подход к анализу рынка недвижимости предполагает, что перечень процессов функционирования рынка определяется не из сложившейся практики, а (с ее учетом) путем расчленения основных процессов рынка как сектора экономики (создание, использование и оборот недвижимости и управление рынком). Расчленение (декомпозиция) доводится до так называемых «базовых» процессов, т. е. таких процессов, протекание которых обеспечивается специалистами (организациями) одной узкой специализации (табл. 2). Далее производится обратный синтез комплексных процессов, которые и формируют виды деятельности (операций) на рынке недвижимости, охватывающих ту или иную совокупность базовых процессов (табл. 3).

Таблица 2

ПРОЦЕССЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

ОСНОВНЫЕ	СЛОЖНЫЕ	БАЗОВЫЕ
1	2	3
1. Создание (развитие) недвижимости	1.1. Организация системы развития недвижимости	1.1.1. Совершенствование структуры, функций, нормативно-инструктивной базы гос. и муниципальных органов, ведающих землепользованием и градостроительством 1.1.2. Создание и развитие предпринимательских структур 1.1.3. Совершенствование процедур взаимодействия госорганов и коммерческих структур 1.1.4. Юридическое сопровождение операций по развитию недвижимости 1.1.5. Информационное обеспечение развития недвижимости 1.1.6. Обучение и повышение квалификации персонала
	1.2. Развитие территорий	1.2.1. Функциональное зонирование территорий 1.2.2. Создание и ведение земельного кадастра 1.2.3. Градостроительное проектирование 1.2.4. Экологический мониторинг 1.2.5. Инженерно-геодезический мониторинг 1.2.6. Социально-демографический мониторинг 1.2.7. Финансовый анализ и оценка земли и инвест. проекта 1.2.8. Финансирование развития территории 1.2.9. Создание (развитие) инженерно-транспортной инфраструктуры территории 1.2.10. Налогообложение земли и улучшений



1	2	3
	1.3. Создание (развитие) объекта недвижимости	1.3.1. Определение местоположения и назначения объекта, согласование землеотвода 1.3.2. Проектирование и согласование архитектурно-строительной документации 1.3.3. Информационное обеспечение, маркетинг и реклама 1.3.4. Финансовый анализ и оценка инвестиционного проекта 1.3.5. Финансирование строительства (инвестирование, продажа долей, кредитование) 1.3.6. Ресурсное и техническое обеспечение 1.3.7. Строительство (реконструкция, утилизация) 1.3.8. Налогообложение строительства 1.3.9. Страхование риска застройки 1.3.10. Регистрация объекта недвижимости
2. Использование (эксплуатация) объекта недвижимости	2.1. Организация эксплуатации и управления недвижимостью	2.1.1. Создание органов управления государственной и муниципальной недвижимостью 2.1.2. Создание кондоминиумов (товариществ собственников жилья) 2.1.3. Инвентаризация объекта, регистрация границ и прав собственности 2.1.4. Создание (наем) юридического или физического лица – управляющего объектом недвижимости 2.1.5. Юридическое сопровождение управления объектом 2.1.6. Информационное обеспечение управления объектом 2.1.7. Обучение и повышение квалификации персонала
	2.2. Управление объектом	2.2.1. Финансовый анализ и оценка объекта недвижимости 2.2.2. Финансирование эксплуатации и модернизации объекта 2.2.3. Техническая эксплуатация объекта 2.2.4. Обеспечение соблюдения норм и правил взаимоотношений органов власти, собственников, арендаторов, управляющего 2.2.5. Налогообложение объекта 2.2.6. Страхование объекта
3. Товарный оборот объектов недвижимости	3.1. Организация системы товарного оборота недвижимости	3.1.1. Совершенствование деятельности госорганов, ответственных за предоставление недвижимости в пользование, в аренду, бесплатную и платную приватизацию 3.1.2. Создание системы конкурсных торгов, тендеров, аукционов 3.1.3. Обеспечение деятельности судебно-арбитражной и нотариальной системы 3.1.4. Создание системы ипотечного кредитования оборота недвижимости 3.1.5. Создание и развитие предпринимательских структур (брокерских агентств) 3.1.6. Совершенствование взаимодействия госорганов и коммерческих структур 3.1.7. Юридическое сопровождение оборота недвижимости 3.1.8. Информационное обеспечение оборота недвижимости, маркетинг, реклама 3.1.9. Обучение и повышение квалификации персонала
	3.2. Передача прав (правомочий) собственности на объект недвижимости и регистрация сделки	3.2.1. Купля-продажа 3.2.2. Мена 3.2.3. Аренда 3.2.4. Найм 3.2.5. Залог (заклад)



1	2	3
		3.2.6. Наследование 3.2.7. Заключение договора пожизненного содержания 3.2.8. Исполнение судебного решения 3.2.9. Взыскание по векселю 3.2.10. Передача в оперативное управление 3.2.11. Передача в полное хозяйственное ведение 3.2.12. Приватизация (деприватизация) 3.2.13. Национализация
	3.3. Финансирование товарного оборота недвижимости	3.3.1. Оценка стоимости объекта 3.3.2. Единовременная оплата сделки 3.3.3. Оплата в рассрочку 3.3.4. Кредитование покупки 3.3.5. Ипотечное кредитование покупки 3.3.6. Целевое дотирование и субсидирование покупки 3.3.7. Накопление средств 3.3.8. Страхование сделки 3.3.9. Налогообложение сделки
4. Управление рынком	4.1. Исследование рынка	4.1.1. Исследование законодательной и нормативной базы 4.1.2. Исследование экономики 4.1.3. Исследование методической базы 4.1.4. Исследование информационного пространства РН
	4.2. Формирование и развитие рынка	4.2.1. Развитие законодательной базы 4.2.2. Развитие нормативной базы 4.2.3. Развитие методической базы 4.2.4. Развитие инфраструктуры 4.2.5. Развитие системы информационного обеспечения рынка 4.2.6. Развитие системы образования и повышения квалификации
	4.3. Контроль и регулирование	4.3.1. Лицензирование и сертификация 4.3.2. Судебно-арбитражная практика 4.3.3. Контроль монополий и обеспечение конкуренции 4.3.4. Контроль и регулирование этики бизнеса 4.3.5. Защита потребителя 4.3.6. Обеспечение информационной открытости рынка

Таблица 3

ВИДЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Базовые процессы	ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ																											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17											
1.1.1.																		Д									Д	
1.1.2.				О	О	О	О		О	О									Д									Д
1.1.3.				Д	Д	Д	Д		Д	Д									Д									Д
1.1.4.				Д	Д	Д	Д	О	Д	Д									Д									Д
1.1.5.				Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д									О	Д							Д	Д
1.1.6.				Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д									Д								О	Д



Базовые процессы	ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1.2.1.					Д			Д						Д	Д	Д	Д
1.2.2.					Д			Д						Д	Д	Д	Д
1.2.3.					О		О	Д						Д	Д	Д	Д
1.2.4.					Д			Д						Д	Д	Д	Д
1.2.5.					Д			Д						Д	Д	Д	Д
1.2.6.					Д			Д						Д	Д	Д	Д
1.2.7.		О			О			Д						Д	Д	Д	Д
1.2.8.			О		О									Д			Д
1.2.9.					О		О							Д		Д	Д
1.2.10.					Д									Д	Д	Д	Д
1.3.1.				О	Д	Д		Д						Д			Д
1.3.2.				О			О							Д			Д
1.3.3.				О			Д				Д	Д	О	О	Д	Д	Д
1.3.4.		О		О				Д			Д			Д		Д	Д
1.3.5.			О	О							Д			Д			Д
1.3.6.				О			О							Д		Д	Д
1.3.7.				О			О							Д		Д	Д
1.3.8.				О			Д	Д						Д		Д	Д
1.3.9.				О			Д	Д	О					Д		Д	Д
1.3.10.				О			Д	Д						Д		Д	Д
2.1.1.														Д		Д	Д
2.1.2.						Д		Д						Д		Д	Д
2.1.3.						О		Д						Д		Д	Д
2.1.4.						О		Д						Д			Д
2.1.5.						Д		О						Д		Д	Д
2.1.6.						Д		Д			Д	Д	О	О	Д	Д	Д
2.1.7.						Д		Д			Д	Д	Д	Д		О	Д
2.2.1.		О				О		Д			О	Д		Д		Д	Д
2.2.2.			О			О		Д						Д			Д
2.2.3.						О		Д						Д		Д	Д
2.2.4.						Д		О						Д		Д	Д
2.2.5.						О		Д						Д		Д	Д
2.2.6.						О		Д	О					Д		Д	Д
3.1.1.														Д		Д	Д
3.1.2.														Д		Д	Д
3.1.3.								О						Д		Д	Д
3.1.4.	Д	Д	О	Д				Д		О				Д		Д	Д
3.1.5.	О	О	О	Д				О		О				О			Д
3.1.6.	Д	Д	Д	Д				Д		Д				Д			Д
3.1.7.	Д	Д	Д	Д				О		Д				Д		Д	Д
3.1.8.	Д	Д	Д	Д				Д		Д	Д	Д	О	О	Д	Д	Д
3.1.9.	Д	Д	Д	Д				Д		Д			Д	Д		О	Д
3.2.1.	О			О				Д						Д		Д	Д
3.2.2.	О							Д						Д		Д	Д
3.2.3.	О			О				Д						Д		Д	Д
3.2.4.	О			О				Д						Д		Д	Д
3.2.5.								Д						Д		Д	Д
3.2.6.								Д						Д		Д	Д
3.2.7.	О							Д						Д		Д	Д
3.2.8.								Д						Д		Д	Д



Базовые процессы	ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
3.2.9.								Д						Д		Д	Д
3.2.10.								Д						Д		Д	Д
3.2.11.								Д						Д		Д	Д
3.2.12.								Д						Д		Д	Д
3.2.13.								Д						Д		Д	Д
3.3.1.	Д	О		Д				Д	Д	Д				Д		Д	Д
3.3.2.	Д			Д				Д						Д			Д
3.3.3.				Д				Д		Д				Д			Д
3.3.4.			О	Д				Д						Д			Д
3.3.5.			О	Д				Д		О				Д		Д	Д
3.3.6.			О	Д				Д		Д				Д			Д
3.3.7.			О					Д		О				Д			Д
3.3.8.	Д			Д				Д	О	Д				Д		Д	Д
3.3.9.	Д			Д				Д		Д				Д		Д	Д
4.1.1.														Д	О	Д	Д
4.1.2.														Д	О	Д	Д
4.1.3.														Д	О	Д	Д
4.1.4.														Д	О	Д	Д
4.2.1.	Д	Д	Д	Д		Д	Д	Д	Д	Д				Д	О	Д	Д
4.2.2.	Д	Д	Д	Д		Д	Д	Д	Д	Д				Д	О	Д	Д
4.2.3.	Д	Д	Д	Д		Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	О	Д	Д
4.2.4.	Д	Д	Д	Д		Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	О	Д	Д
4.2.5.	Д	Д	Д	Д		Д	Д	Д	Д	Д	Д	О	О	О	О	Д	О
4.2.6.	Д	Д	Д	Д		Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д	О	О	Д
4.3.1.	О	О	О	О		Д	О	О	О	О						О	Д
4.3.2.								О						Д		Д	Д
4.3.3.								Д						Д			Д
4.3.4.	О	О	О	О		О	О	О	О	О	О	О	О	Д	О	О	О
4.3.5.								О	О					Д			О
4.3.6.	Д	Д	Д	Д		Д	Д	Д	Д	Д	Д	О	О	О	Д	Д	О

В таблице 3 приняты следующие обозначения.

А – Виды предпринимательской деятельности на рынке недвижимости обозначены цифрами:

1 – брокераж (брокерская деятельность на РН);

2 – оценка недвижимости (оценочная деятельность на РН);

3 – банкинг (финансирование операций с недвижимостью, в т. ч. ипотечное кредитование);

4 – девелопмент;

5 – редевелопмент;

6 – управление недвижимостью;

7 – проектирование и строительство объектов недвижимости;

8 – юридическое обеспечение операций на РН;

9 – страхование недвижимости, сделок с ней и профессиональной (гражданской) ответственности;

10 – создание и оборот ценных бумаг на РН (фондовый рынок жилищных облигаций, пулов закладных);

11 – финансовый анализ инвестиционных проектов;

12 – анализ и прогнозирование тенденций РН;

13 – маркетинг и реклама на РН;

14 – информационное обеспечение деятельности на РН;

15 – исследования РН;

16 – образование и повышение квалификации персонала на РН;

17 – освещение проблем РН в СМИ.

Б – Базовые процессы, относящиеся к данному виду деятельности, обозначены:

О – основные (профильные) процессы (операции) для данного вида деятельности;

Д – дополнительные (вспомогательные) процессы, в которых специалист

данного профиля участвует либо использует их для получения необходимой ему информации.



СУБЪЕКТЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Экономическими субъектами рынка недвижимости являются:

- продавцы (арендодатели);
- покупатели (арендаторы);
- профессиональные участники рынка недвижимости.

В качестве *продавца (арендодателя)* может выступать любое юридическое или физическое лицо, имеющее право собственности на объект, в том числе государство в лице своих специализированных органов управления собственностью.

В качестве *покупателя (арендатора)* может выступать юридическое или физическое лицо или орган государственного управления, имеющий право на данную операцию по закону (имеются в виду ограничения на деятельность нерезидентов, иностранных граждан, а также на коммерческую деятельность государственных органов).

Состав профессиональных участников РН определяется перечнем процессов, протекающих на рынке с участием государства, и перечнем видов деятельности коммерческих структур. Соответственно их можно разделить на институциональных и неинституциональных участников.

К *институциональным участникам*, представляющим интересы государства и действующим от его имени, относятся организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование:

- федеральные и территориальные земельные органы, занимающиеся инвентаризацией земли, созданием земельного кадастра, зонированием территорий, оформлением землеотвода;
- федеральные и территориальные органы архитектуры и градостроительства, занимающиеся утверждением и согласованием градостроительных планов застройки территорий и поселений, созданием градостроительного кадастра, выдаче разрешений на строительство;
- органы экспертизы градостроительной и проектной документации, занимающиеся утверждением и согласованием архитектурных и строительных проектов;
- органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений;
- органы технической, пожарной и иной инспекции, занимающиеся надзором за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений;
- проектировщики, строители, специалисты по технической эксплуатации, финансируемые из бюджета;
- органы, регистраторы прав на недвижимость и сделок с ними;
- нотариусы.

К *неинституциональным участникам*, работающим на коммерческой основе, относятся предприниматели, в качестве которых могут выступать юридические или физические лица, в том числе унитарные предприятия государственной собственности, осуществляющие ту или иную коммерческую деятель-

ность (работы, услуги) на рынке в соответствии с законом (имеется в виду регистрация, а в необходимых случаях – лицензирование деятельности):

- брокеры, оказывающие услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с недвижимостью;
- оценщики недвижимости, оказывающие услуги собственникам, инвесторам, продавцам, покупателям по независимой оценке стоимости объектов;
- финансисты (банкиры), занимающиеся финансированием операций на рынке недвижимости, в том числе ипотечным кредитованием;
- девелоперы, занимающиеся созданием и развитием объектов недвижимости, в том числе организацией и финансированием инвестиционного проекта, проектированием и строительством, продажей объекта полностью или по частям либо сдачей в аренду (самостоятельно или с привлечением ранее перечисленных участников в качестве подрядчиков и соинвесторов);
- редевелоперы, занимающиеся развитием и преобразованием территорий;
- управляющие недвижимостью, занимающиеся финансовым управлением и технической эксплуатацией объекта;
- проектировщики и строители, работающие на коммерческой основе;
- юристы, занимающиеся юридическим сопровождением операций на РН;
- страховщики, занимающиеся страхованием объектов, сделок, профессиональной ответственности;
- участники фондового рынка недвижимости, занимающиеся созданием и оборотом ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью (жилищные облигации, пул закладных при ипотечном кредитовании);
- аналитики, занимающиеся исследованием рынка недвижимости и подготовкой информации для принятия стратегических решений по его развитию;
- финансовые аналитики, занимающиеся финансовым анализом инвестиционных проектов;
- маркетологи, специалисты по связям с общественностью и рекламе, занимающиеся продвижением объектов и услуг на рынке;
- информационно-аналитические издания и другие СМИ, специализирующиеся на тематике РН;
- специалисты по информационным технологиям, обслуживающие РН;
- специалисты в области обучения и повышения квалификации персонала;
- любые специалисты – сотрудники и члены национальных и международных профессиональных объединений рынка недвижимости.

Соответствие между видами деятельности на рынке недвижимости, сформированными в табл. 3, и наименованиями профессионалов рынка приведено в табл. 4.

Отдельно надо рассмотреть понятие «риэлтор».

В законодательных актах, публикациях существует два варианта написания этого слова на русском языке



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И ИХ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Профессиональный участник РН	Вид деятельности (табл. 3)
Брокер (Broker)	1. Брокераж (Brokerage), брокерская деятельность
Оценщик (Appraiser)	2. Оценка (Appraisal)
Девелопер (Developer)	3. Девелопмент (Development)
Редевелопер (Redeveloper)	4. Редевелопмент (Redevelopment)
Финансист, банкир, кредитор (Bankere)	5. Банкинг (Bankeng), финансирование (Financing), кредитование (Mortgage)
Управляющий недвижимостью (Property Manager)	6. Управление недвижимостью (Property Management)
Проектировщик и строитель	7. Проектирование и строительство
Юрист	8. Юридическое обеспечение операций
Страховщик РН	9. Страхование на РН
Участник фондового рынка	10. Создание и оборот ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью
Финансовый аналитик	11. Финансовый анализ инвестиционных проектов
Аналитик	12. Анализ и прогнозирование РН
Маркетолог, специалист по рекламе	12. Маркетинг и реклама
Специалист по информационным технологиям	13. Информационное обеспечение РН
Исследователь РН	14. Исследования РН
Образовательные учреждения	15. Образование и повышение квалификации
Специализированные СМИ	16. Освещение проблем РН в СМИ
Риэлтер	17. Операции на рынке недвижимости, предусмотренные законом
Риэлтор™ (Realtor)®	18. Любые легальные операции на рынке недвижимости (член Российской Гильдии риэлторов, член Национальной Ассоциации риэлторов США)

ке – риэлтор и риэлтер. Пока не выработан единый вариант, хотя большинство специалистов рынка недвижимости склонны употреблять слово «риэлтор». Именно так оно звучит в названиях профессиональных объединений: «Российская гильдия риэлторов» (РГР), «Московская ассоциация – гильдия риэлторов» (МАГР).

В России права использования торговой марки Realtor® (и обязанности по ее защите) принадлежат РГР.

В трактовке содержания этого термина также имеются два варианта. В связи с тем, что РГР (как и НАР США) объединяет всех профессионалов рынка недвижимости (брокеров и оценщиков, финансистов и страховщиков, девелоперов и управляющих, информационно-аналитические и исследовательские организации, рекламщиков и специалистов в области Пи-Ар, обучающие организации и специализированные СМИ, работающих на рынке недвижимости), то под термином РИЭЛТОР в РГР понимают любого профессионала рынка недвижимости, добровольно принявшего на себя обязательства выполнять не только Гражданский и Уголовный Кодексы, но и Кодекс этики и стандарты практики РГР с их более высокими профессиональными и этическими требованиями. В то же время в законодательных и нормативных актах в термины РИЭЛТОР, РИЭЛТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ вкладывается ограниченное содержание, и зачастую оно сводится либо к брокерской деятельности, либо даже к отдельным ее элементам.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Формирование инфраструктуры рынка недвижимости обеспечивается совокупными усилиями институциональных и неинституциональных участников рынка. При этом отдельные группы организаций и лиц в силу своей профессиональной ориентации сосредотачивают свое внимание на различных аспектах функционирования рынка. Условно выделяют четыре направления деятельности участников рынка по формированию и развитию его инфраструктуры.

1. *Социальное направление* включает в себя:

- развитие законодательной и нормативной базы рынка;
- создание системы общественного контроля за соблюдением правовых и этических норм всеми участниками рынка, защиты их прав и интересов.

Основными участниками этой деятельности являются законодательные и представительные органы власти и управления федерального и регионального уровней, профильные подразделения исполнительных органов, общественные объединения неинституциональных участников рынка в лице их юридических подразделений.

2. *Методологическое (макрорыночное) направление* включает в себя:



- создание системы мониторинга и исследования процессов функционирования рынка недвижимости, выявление на этой основе путей, способов и средств реформирования и развития рынка (исследовательские подразделения общественных объединений, исследовательские организации рынка недвижимости при участии профессионалов-практиков);
 - создание специализированных государственных, общественных и коммерческих институтов управления развитием РН:
 - а) специализированных структурных подразделений органов государственной власти и местного самоуправления, ориентированных на реформирование, регулирование и контроль РН;
 - б) саморегулируемых и общественных организаций, профессиональных и потребительских союзов РН;
 - в) образовательных учреждений и информационных центров РН;
 - г) некоммерческих и коммерческих организаций – исследователей и инициаторов реформирования отдельных сегментов РН.
- Совокупность этих органов и организаций включает:
- а) институты государственного регулирования и стимулирования экономического оборота на РН:
 - лицензирования профессиональной деятельности на РН;
 - эффективного налогообложения недвижимого имущества и сделок с ним;
 - координации усилий государственных учреждений и ведомств, направленных на развитие рынка недвижимости.
 - б) институты защиты интересов собственника и инвестора на РН:
 - регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним;
 - страхования прав на недвижимое имущество и инвестиций в недвижимость;
 - защиты собственника на РН от противоправных действий ;
 - правового зонирования территорий.
 - в) институты саморегулирования профессиональной деятельности на РН и ограничения роли государства на РН:
 - профессиональные сообщества на РН (саморегулируемые и общественные организации; профессиональные и потребительские союзы; образовательные учреждения и информационные центры РН);
 - институты правового регулирования РН (негосударственные юридические учреждения – нотариат, адвокатура).
 - г) институты профессиональной деятельности на РН (агентства), специализирующиеся на проведении операций всех категорий:
 - развития недвижимости (девелоперы, редевелоперы);
 - управления недвижимым имуществом (управляющие недвижимостью);

- оценки недвижимости (оценщики);
 - финансирования (в том числе ипотечного кредитования) операций с недвижимостью (специализированные финансовые учреждения);
 - товарного оборота недвижимости (риэлторы, брокеры).
3. *Инженерно-технологическое направление* включает в себя:
- формирование эталонных технологий профессиональной деятельности на РН при проведении операций всех категорий (наиболее продвинутые профессионалы-практики с участием юристов);
 - разработка и внедрение стандартов описания объектов недвижимости всех видов в интересах операций с ними всех категорий (системные аналитики с участием профессионалов-практиков);
 - создание единого информационного пространства рынка недвижимости и обеспечение информационной открытости рынка (исследователи РН с участием специалистов в области информационных технологий и профессионалов-практиков);
 - формирование и законодательное закрепление эталонных требований к недвижимому имуществу и к профессиональной деятельности на РН и разработка нормативных, инструктивных и регистрационных документов, регламентирующих операции на РН (органы государственной власти и управления, регулирующие РН, при инициативном участии и контроле общественных объединений профессионалов, специализированных исследовательских организаций);
 - организацию банков данных эталонных (модельных) технологий деятельности на РН, модельных пилотных проектов по их отработке и механизмов их тиражирования среди профессионалов РН (общественные профессиональные объединения, некоммерческие и коммерческие исследовательские организации).
4. *Психолого-поведенческое (транзакционное) направление* включает в себя:
- создание и внедрение профессиональных норм и стандартов взаимоотношений участников рынка, сводящих к минимуму издержки проведения операций (транзакций) на этапах
 - поиска информации;
 - ведения переговоров;
 - принятия решений;
 - правового закрепления сделок;
 - мотивации участников;
 - координации усилий участников;
 - контроля и восстановления нарушенных прав;
 - применения санкций к нарушителям (руководители агентств, менеджеры, психологи, специализированные подразделения общественных объединений, подразделения и организации системы профессионального обучения).



Каждое из приведенных направлений имеет свои ограничения, снижающие эффективность деятельности по созданию и развитию цивилизованного рынка недвижимости.

Ограничения социального подхода состоят в том, что в целом правильная нацеленность на интересы населения может иногда привести к экономической несостоятельности выработанных рекомендаций, которые вырождаются в популизм и наносят вред тому же населению. Так, установление систем дотирования эксплуатации жилья для всех без разбора категорий проживающих приводит в результате к катастрофическому состоянию инженерную инфраструктуру городов и саму жилую недвижимость. Декларирование жилищных льгот очередникам (афганцам, чернобыльцам, северянам и т.д.) без формирования источников финансирования обещанных благ обездоливает самую неимущую часть населения, создает социальную напряженность.

Ограничения методологического (макрорыночного) подхода состоят в том, что он не позволяет в должной мере отследить глубинные закономерности осуществления конкретных процессов создания, развития и оборота объектов недвижимости. В итоге вполне реальна ситуация возникновения во вновь организованной рыночной среде паразитической деятельности, подавляющей изначально запланированные формы экономического оборота (или – ситуация невозникновения той деятельности, для которой среда создавалась). Так, реализация программы приватизации в сфере промышленного производства, нацеленной на воссоздание частной собственности, при нерешенности ряда задач инженерного подхода (в том числе создания экономических, рыночных механизмов и систем эффективного управления собственностью) привела к формированию прослойки «промышленных рантье», посредников, паразитирующих на остатках основных фондов предприятий и не заинтересованных что-либо производить.

Ограничения инженерно-технологического подхода состоят в том, что вынужденное использование в новых моделях производственных и коммерческих процессов на РН устаревших, привычных звеньев резко ухудшает итоговое качество модели. Происходит это потому, что тесные социальные взаимосвязи «инженеров»-реформаторов в профессиональной среде не позволяют им безболезненно отторгать устаревшие участки деятельности. Кроме того, отсутствует влияние «инженеров» на деятельность непромышленных элементов РН, участвующих в становлении РН (органы государственной власти и управления, общественные и политические организации и т.д.), но напрямую не связанных с конкретным производством на РН.

Так, эффективность товарного оборота недвижимого имущества не может быть обеспечена риэлторами самостоятельно в полной мере ни с помощью регламентов, ни посредством организации модельных проектов, так как они:

а) прямо заинтересованы в размере коммерческой маржи от сделок с недвижимым имуществом, и, следовательно, способствуют увеличению издержек оперирования правами собственности на недвижимое имущество, что снижает эффективность товарного оборота недвижимости;

б) не в состоянии повысить эффективность налогообложения недвижимости, призванного стимулировать товарный оборот недвижимости, так как эти вопросы не входят в их компетенцию.

Аналогично эффективность процедур развития недвижимости не может быть обеспечена лишь за счет регламентации деятельности девелоперов, так как ряд базовых основ развития недвижимости может быть усовершенствован только через введение новых экономических механизмов (институты частной собственности на землю, функционального зонирования земельных участков, эффективной оценки имущества для целей налогообложения и т.д.), создание которых находится за пределами их компетенции.

До тех пор, пока не будут запущены наиболее значимые экономические процессы РН, формирование институциональной инфраструктуры будет в большинстве случаев преждевременным. Так, создание ипотечных банков в 1993–1994 гг. при отсутствии узаконенной практики залоговых отношений на РН привело в итоге к негативным последствиям. Крах большинства специализированных ипотечных банков повлек за собой серьезные издержки для их учредителей и клиентов.

Ограничения психолого-поведенческого (транзакционного) подхода состоят в том, что попытки отработки и внедрения эффективных моделей поведения профессионалов РН при операциях всех категорий, обучение и повышение их квалификации в области взаимодействия друг с другом, с чиновниками, клиентами не дают должного эффекта в условиях нестабильного и развивающегося законодательства, реформирующейся структуры органов государственного управления и регулирования РН. Так, фундаментальный прорыв на РН в виде создания единой системы регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним на первых порах привел к неразберихе в распределении прав и обязанностей госорганов, задержке в сроках регистрации сделок, увеличению затрат времени и средств риэлторов и клиентов, то есть к увеличению издержек транзакций.

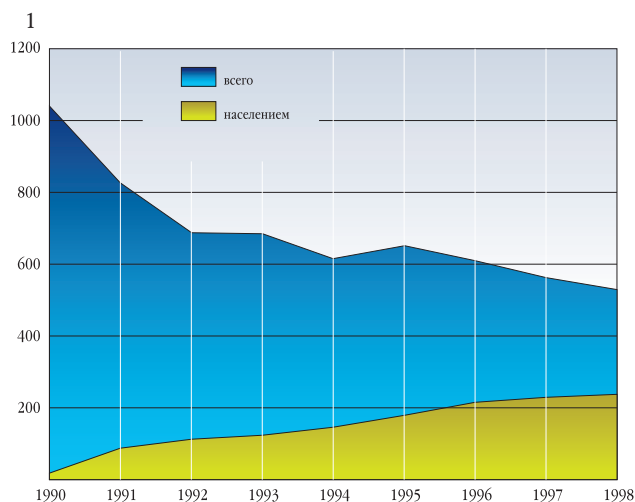
Отсюда следует, что только комплексный, системный подход к формированию законодательной и нормативной базы, созданию инфраструктуры рынка недвижимости, отработке и внедрению профессиональных технологий и стандартов деятельности может синхронизировать процессы реформирования рынка и обеспечить их наивысшую эффективность.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ

Как уже отмечалось, начало легального рынка следует датировать серединой 1990 года, когда «Закон о собственности в СССР» признал понятие част-





СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОГО ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ РОССИИ
(тыс. квартир и индивидуальных домов)

ной собственности, и наиболее дальновидные работники жилищно-строительной сферы Москвы, Петербурга создали первые риэлторские фирмы.

На этой стадии развития квартирный рынок был рынком продавца: спрос настолько превосходил предложение, что нормальной формой продажи оказался аукцион.

Квартиры еще не воспринимались как стандартный товар с набором типовых характеристик.

Первым легальным товаром на квартирном рынке стали квартиры ЖСК, хотя продавалась поначалу не сама квартира, а пай в ЖСК.

В месяц происходило не более нескольких десятков «открытых» (официально зарегистрированных) сделок.

Формирование цен на недвижимость основывалось на ощущаемой ценности и уровне спекулятивных цен квартир жилищно-строительных кооперативов. Обычным уровнем были цены в пределах \$100-200 за кв. метр.

Считается, что средняя цена одного квадратного метра общей площади квартиры в городе правильно отражает усредненную стоимость жилья. В этом случае динамика ее изменения может многое сказать об истории становления и развития жилищного рынка.

В начале рассматриваемого периода развитие рынка жилья тормозилось узкой материальной базой. Лишь в 1992 году, с началом приватизации жилья, рынок получил реальное ускорение. К концу года в Москве было приватизировано 365 тыс. квартир, или 14,1% подлежащих приватизации. За год было зарегистрировано 40 тыс. сделок всех форм, в том числе 25 тыс. – купли-продажи. Это составляет соответственно 11,0% (9,6%) от числа приватизированных квартир, что свиде-

Таблица 5

ПОКАЗАТЕЛИ АКТИВНОСТИ РЫНКА ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ РОССИИ

ГОРОД	1992	1993	1994	1995	1996	1997
А. Общее число приватизированных и частных жилых единиц, тыс. шт.						
Россия	3 000	8 500	11 000	13 000	14 000	15 000
Москва	400	1 030	1 150	1 260	1 350	1 450
С.-Петербург	60	240	325	475	600	730
Н. Новгород	20	70	105	120	130	140
Екатеринбург	17,7	97,9	124,2	141	158	179
Тверь	45	105	125	145	165	180
В. Новгород	5	30	40	50	60	70
В. Общее число рыночных сделок (купля-продажа, мена, залог), тыс. шт.						
Москва	12	55	70	88	80	90
С.-Петербург	2	11	12	23	55	56
Н. Новгород	1	4	3,5	5	11	20
Екатеринбург	0,43	7	12,3	15,6	18,5	21,9
Тверь	0,1	0,3	5,3	3,9	3,7	3,2
В. Новгород	0,05	0,1	1,8	2,7	2,9	3,5
Г. Доля жилья в обороте (отношение В / А), %						
Москва	3	6	7	7	6	6
С.-Петербург	3	4,5	3,7	4,8	9,2	7,7
Н. Новгород	5	5,7	3,5	4,2	8,5	14
Екатеринбург	2	7	10	10,8	11,7	12,2
Тверь	0,2	0,3	0,4	2,7	2,2	1,8
В. Новгород	1	1	4,5	5,4	5	5



тельствует о достаточно высокой активности рынка. Спрос в конце периода на порядок превышает предложение, то есть рынок жилья – это рынок продавца. Цена продаж на вторичном рынке выросла в декабре 1991 года до \$250, в декабре 1992 – до \$708.

Формирование первичного рынка строительства и продажи жилья происходило практически одновременно с рынком вторичным. К 1991 году на рынке недвижимости появились первые частные девелоперские компании. В большинстве случаев это были преобразованные в акционерные общества бывшие государственные структуры. Но рядом с ними зарождались и новые, представленные частным капиталом. Первые случаи долевого участия коммерческих структур в строительстве жилья были весьма скромные.

Спад производства в 1990 году лишил возможности предприятия вкладывать в полном объеме средства в строительство жилья для своих сотрудников. Муниципальное строительство и жилищные кооперативы еще уверенно держались. Но уже в следующем году первые признаки инфляции дали о себе знать. Запланированных на строительные цели средств стало не хватать. Отдельные руководители предприятий уже тогда стали искать внебюджетные источники финансирования своих «замороженных» объектов.

Грамотно вкладывать средства в строительство жилья с целью последующей перепродажи оказалось выгодно, т.к. себестоимость строительства была намного меньше стоимости квартир на вторичном рынке, и платежеспособный спрос на жилье был достаточно высоким. Предприятия, которым в одиночку было не потянуть весь объем строительства, как правило, весьма охотно шли на сотрудничество с коммерческими структурами, предлагавшими деньги в обмен на строящиеся квартиры.

Как определять стоимость недвижимости с точки зрения потребительских качеств, никто не знал – цены рассчитывались исходя из себестоимости строительства.

Аналогично, хотя и с некоторым запаздыванием относительно Москвы, начали формироваться рынки жилья в Петербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Твери и других городах (табл. 5).

Период с середины 1990 до конца 1992 года можно рассматривать как начальную, стартовую стадию развития рынка жилья. Начальный уровень цен в стартовой стадии – это балансовые цены. Жилье принципиально недооценено, с мировыми ценами сравнения не выдерживает. Спрос значительно опережает предложение, так как приватизация жилья еще не набрала темпа, а покупатели уже имеются. Строительные цены долго стабильны, стартуют позже цен вторичного рынка и отстают от них. Нишу между продавцом и покупателем, ранее прочно занятую маклерами, начинают заполнять агентства по недвижимости. 1991-1992 годы – период их бурного количественного роста до десятка в месяц. Некоторые вскоре исчезли, другие приспособились и продолжают функционировать. Нормативная и методическая база рыночных отношений – в зачаточном состоянии. Система регистрации сделок, корпоратив-

ные формы деятельности риэлторов не развиты. Поведение продавцов и покупателей нерыночное, активность рынка низкая, форма расчетов (рублевая или долларовая) не устоялась. Но к концу стадии все эти параметры стремительно меняются, и главная характеристика этих изменений – взлет цен вторичного рынка, то есть увеличение их (в долларовом выражении) в Москве в 7–8 раз, в других городах – в 5–6 раз.

С 1993 года темпы приватизации жилья, активность рынка достигают пика и начинают снижаться. Так, в 1993 году в Москве приватизировано 615 тыс. квартир, в 1994 – 120 тыс., и общее число приватизированных квартир достигло к концу периода 1,1 млн, что составляет 38% от общего числа подлежащих приватизации. Число зарегистрированных сделок всех форм составило соответственно 140 тыс. и 109 тыс., в том числе сделок купли-продажи 65 тыс. и 70 тыс. Следовательно, в обороте находилось в 1993 году – 14,3% (6,6%), а в 1994 году – 9,9% (6,4%) квартир от общего числа приватизированных. Спрос все еще опережает предложение, но к концу периода это соотношение выравнивается (рис. 2). Усиливается регулирующее (как стимулирующее, так и тормозящее) воздействие на процессы формирования рынка государственных органов федерального и регионального уровней. Законодательная, нормативная база рынка развивается, но неровно и противоречиво. Развиваются корпоративные формы деятельности риэлторов.

Существенно важно: до середины 90-х годов стремительно росло количество семей, реально способных вложить средства в улучшение своих жилищных условий; пришли и крупные иностранные компании, которые открывали в России свои представительства и арендовали жилье для сотрудников.

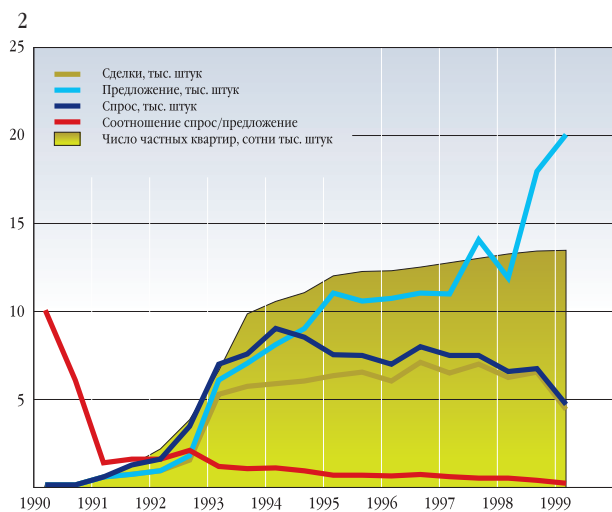
В первые годы существования открытого рынка расселение было наиболее популярной операцией. В 1992-1993 годах на расселение коммунальных квартир приходилось до 75% всего объема сделок, поскольку удачное расселение «под заказ» (т. е. на средства конечного покупателя) могло приносить до 100% прибыли, а весь цикл занимал месяц-два.

Резкого роста стоимости коммунальных услуг (как, например, в Прибалтике), в России не происходило, но росла стоимость жилья, и уровень цен в Москве достигает к концу 1993 года \$750, 1994-го – \$1120, в Петербурге 350-450\$ за кв. метр общей площади квартиры (рис. 3).

Период 1993-1994 г.г. в Москве можно назвать переходной стадией развития рынка жилья. Начальный уровень цен в этой стадии достаточно высокий, но они еще далеки от мировых цен в городах-аналогах. Коммерческие цены на первичном рынке догоняют и перегоняют цены вторичного рынка на аналогичные квартиры и стимулируют их рост. Поведение продавцов и покупателей – рыночное: цены выражаются в долларах, все знают уровень цен, следят за курсом доллара. В глазах граждан формируется криминальный образ рынка недвижимости.

В Петербурге вторая стадия развития рынка жилья заканчивается на полгода позже, в других городах – в период с конца 1993 до 1995 года.





СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ОБЪЕМ СДЕЛОК НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ МОСКВЫ

В начале 1995 года Москва вступает в следующую стадию развития жилищного рынка, которую можно назвать стадией продвинутого, складывающегося рынка. Начальный уровень цен — очень высокий и даже запредельный, хотя потенциал, инерция их повышения еще не исчерпаны, и к апрелю они достигают уровня \$1235.

Набирает силу информационная открытость рынка, продавцы и покупатели ориентируются в покупательной способности денег (рублей и долларов), конъюнктуре, репутации риэлторских компаний и их комиссиях.

Темпы приватизации замедлились и составляли в 1995–1997 гг. 2–4% в год. Общий объем жилья в собственности граждан (частный жилой фонд) составил в Москве в 1997 году 37%, или 1400 тыс. жилых единиц. Динамика предложения квартир на продажу достаточно близко совпадала с динамикой объема частного жилого фонда, составляя 8–12% от него. В Москве предложение выросло с 1–2 тыс. единиц в месяц в 1991–92 гг. до 8 тыс. в середине 1994 г., а в 1997 году составляет 12–14 тыс. новых предложений в месяц (см. рис. 2).

Высокий потенциальный спрос на жилье обуславливается в Москве неудовлетворительными жилищными условиями большей части населения. Реальный платежеспособный спрос появился вместе с узким слоем высокодоходной части предпринимателей, и в 1990 году он в 5–10 раз превышал предложение. В дальнейшем спрос, как и предложение, повышался, достигнув в Москве в середине 1994 года 9 тыс. единиц жилья в месяц. При этом спрос был все еще выше предложения. Круг покупателей расширялся за счет увеличивающейся дифференциации доходов населения при незначительном росте средних доходов. Общее равновесие спроса и предложения в Москве отмечалось в конце 1994 года. После начала финансовой стабилизации в 1995 г. и уменьшения доходности бизнеса спрос в Москве несколько снизился и стабилизировался на уровне 6–8 тыс. в месяц. Рост предложения продолжался, и в 1997 году предложение опережает спрос почти вдвое.

В настоящее время подавляющая часть спроса (по некоторым оценкам, до 80%) формируется за счет доходов от продажи имеющегося жилья, т. е. начался и набрал силу давно ожидаемый процесс рыночного перераспределения недвижимой собственности.

С 1995 года рынок жилья приобретает черты рынка покупателя. Начинают действовать спросовые ограничения, способные к концу периода остановить рост цен и даже вернуть их к нормальному («мировому») уровню. Активность рынка стабилизируется на уровне 70–90 тыс. сделок купли-продажи в год. В обороте в течение года находится 5,4% квартир, а ежедневный денежный оборот составляет примерно 10–13 млн долларов.

Впервые происходит снижение цен на первичном рынке вследствие затоваривания рынка муниципального жилья (около 80% построенных в 1994 году квартир не распродано к концу года). Изменение цен первичного рынка приходит в соответствие с изменениями цен вторичного рынка (их соотношение стабилизируется). Начинается медленный, с колебаниями откат цен (июнь — \$1190, декабрь — \$1217, декабрь 1996 — \$1015, июнь 1997 — \$940).

Законодательная, нормативная, методическая база, система подготовки профессиональных кадров, институциональные инструменты рынка, межрегиональные и международные связи успешно развиваются.

В целом на жилищном рынке Москвы ситуация 1995 — начала 1998 года — это ситуация перехода к стабильному рынку, ситуация перелома тенденции, завершения длительного периода преимущественного роста цен и начала их стабилизации (конечно, колебательной).

В Петербурге в эти годы продолжался медленный рост цен, и к концу периода они вышли на уровень \$550–600 (см. рис. 3). В Екатеринбурге плавный рост цен продолжался до начала 1998 года, в Твери цены стабилизировались на уровне \$350 с 1995 года (рис. 4).

Таким образом, большинство городов России к началу 1998 года достигли четвертой стадии развития — стадии стабилизации.

ОСНОВНАЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЬ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аналогичная картина роста уровня цен на жилье (в долларовом выражении) наблюдалась в прошедшие годы во всех 50–60 городах России, мониторинг рынка недвижимости которых нами проводился (табл. 6).

Наиболее распространенное объяснение роста цен на жилье — общий рост цен в экономике (инфляция). Но мы исключаем этот фактор тем, что все цены переводим в долларовое выражение. Тогда возникает соблазн попытаться связать рост долларовых цен на жилье с изменением покупательной способности доллара. Действительно, доллар не является абсолютно стабильным измерителем: в отдельные периоды его покупательная способность в России стремительно росла (1992 г.), в другие (1993–1997) — в основном снижалась. Но имен-



но в 1992 году рост цен на жилье происходил наибольшими темпами, хотя выдвинутая гипотеза предполагает обратное (при понижении покупательной способности доллара цены в долларовом выражении должны расти, а при повышении – снижаться). Следовательно, изменение покупательной способности доллара и цен на недвижимость не совпадали по направлению, и этот фактор не объясняет наблюдаемые процессы.

Предположим, что темпы инфляции и темпы девальвации совпадают. Тогда, при прочих равных, долларové цены должны были быть постоянными (при любом изме-

нении рублевых). Но если цены в долларовом выражении в большинстве городов непрерывно росли, то существует более фундаментальная причина этого явления. Очевидно, существует общая для развивающихся рынков различных городов закономерность изменения стоимости жилья: рост цен от начальных, дорыночных с последующей стабилизацией на уровне «мировых» рыночных цен, соответствующих ценам в городах-аналогах при развитом рынке.

Сущность этой закономерности заключается в том, что рынок недвижимости в своем развитии проходит ряд стадий.

Таблица 6

ЦЕНА 1 КВ. М ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ РОССИИ В 1993–1998 ГОДАХ
(в долларовом эквиваленте)

Города Регионы	Цены, USD / кв. м (конец периода)					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1	2	3	4	5	6	7
ДАЛЬНИЙ ВОСТОК						
Владивосток Приморского края			420	420	450	395
Хабаровск Хабаровского края	375	375	350	360	390	240
Якутск Республика Саха (Якутия)	625	287	750	800	660	230
ВОСТОЧНАЯ СИБИРЬ						
Иркутск Иркутской области	320	364	410	540	470	255
Красноярск Красноярского края	275	285	365	520	510	220
Чита Читинской области		273	185	245	250	
ЗАПАДНАЯ СИБИРЬ						
Барнаул* Алтайского края	230	212	348	330	380	130
Кемерово Кемеровской области	290	300	380	360	365	150
Новосибирск Новосибирской области	265	325	430	490	490	275
Омск Омской области	250	240	360	370	375	172
Томск* Томской области	150	167	280	293	400	145
Тюмень Тюменской области	320	500	480	550	470	180
УРАЛ						
Екатеринбург Свердловской области	270	285	380	445	535	334
Магнитогорск Челябинской области	240	293	260	240	335	
Ижевск Удмуртской республики	180	242	362	360	370	
Оренбург Оренбургской области	210	280	350	360	420	
Пермь Пермской области	330	382	380	358	505	165
Уфа Республика Башкортостан	292	330	430	400	410	
ПОВОЛЖЬЕ						
Астрахань* Астраханской области	220	250	260	310	320	150
Волгоград Волгоградской области	250	300	325	380	390	
Казань Республика Татарстан	300	370	400	420	445	
Самара Самарской области	420	580	610	620	550	
Тольятти* Самарской области	325	326	450	420	520	

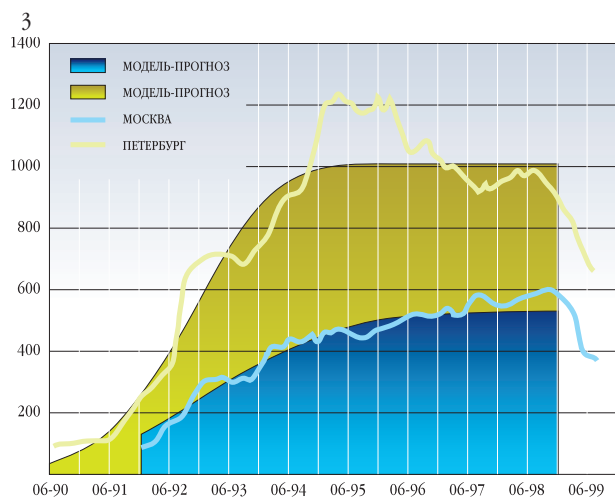


1	2	3	4	5	6	7
Саратов Саратовской области	225	280	400	360	350	165
Ульяновск Ульяновской области	275	340	360	330	340	135
ВОЛГО-ВЯТСКИЙ РАЙОН						
Н.Новгород Нижегородской области	290	420	450	500	538	450
Чебоксары Чувашской республики	200	200	300	385	335	
СЕВЕРНЫЙ РАЙОН						
Вологда* Вологодской области	223	190	346	360	310	
Череповец* Вологодской области	192	188	200	290	270	
Воркута* Республика Коми				69	55	
Петрозаводск* Республика Карелия	185	250	390	440	435	180
СЕВЕРО- ЗАПАДНЫЙ РАЙОН						
В. Новгород Новгородской области	230	260	270	280	350	
Санкт-Петербург*	342	442	472	520	560	480
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ РАЙОН						
Москва	752	1121	1217	1015	950	890
Балашиха Московской области	300	450	480	540	590	
Брянск Брянской области	220	270	320	330	320	230
Мытищи Московской области	320	500	665	600	630	
Пушкино Московской области	350	610	625	615	540	
Сергиев-Посад Московской области	240	275	400	410	400	
Владимир* Владимирской области	255	330	385	340	370	220
Орел Орловской области	240	275	300	310	320	
Обнинск* Калужской области	320	540	520	517	530	
Рязань Рязанской области	264	384	390	395	380	290
Смоленск Смоленской области	230	275	325	325	300	
Тверь* Тверской области	270	305	350	360	355	264
Тула Тульской области	260	300	350	360	380	
ЦЕНТРАЛЬНО- ЧЕРНОЗЕМНЫЙ РАЙОН						
Воронеж* Воронежской области		340	417	430	420	237
Липецк Липецкой области				380	375	140
Белгород*					440	213
Ст. Оскол* Белгородской области			280	250	270	150
Курск* Курской области	300	290	370	410	415	
СЕВЕРНЫЙ КАВКАЗ						
Анапа* Краснодарского края	575	600	550	500	520	
Ростов-на-Дону Ростовской области	385	450	435	425	420	390
Волгодонск* Ростовской области	104	125	216	230	250	78
Ставрополь Ставропольского края				420	400	
КАЛИНИНГРАД						
Калининград Калининградской обл.					620	470
Индекс инфляции рубля	9,50	3,15	2,31	1,22	1,11	1,84
Индекс девальвации	3,00	2,71	1,36	1,18	1,08	
Индекс инфляции USD**	3,17	1,16	1,70	1,04	1,04	0,55

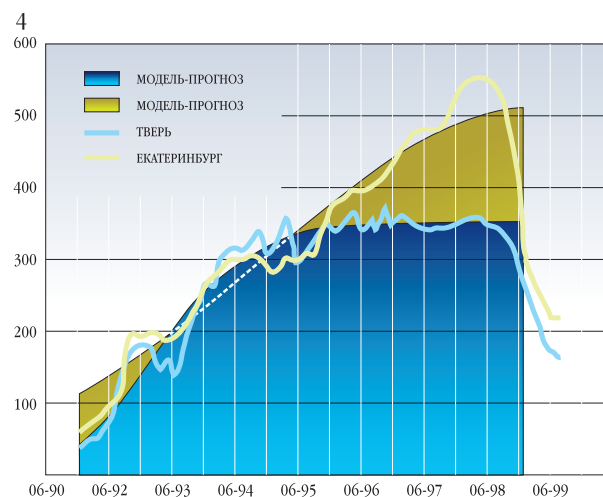
* Звездочкой обозначены цены сделок. Остальное – цены предложения.

** Индекс инфляции USD – отношение индекса инфляции к индексу девальвации рубля относительно доллара.





СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ 1 М² ЖИЛЬЯ
В МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, US\$



СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ 1 М² ЖИЛЬЯ
В ЕКАТЕРИНБУРГЕ И ТВЕРИ, US\$

При переходе от одной стадии к другой принципиально меняются значения следующих факторов:

- начальный уровень цен,
- соотношение цен первичного и вторичного рынков недвижимости,
- соотношение спроса и предложения,
- степень «рыночности» поведения продавцов и покупателей (осведомленность о законах, правилах и правах, о спросе и предложении, ценах, курсе валют, готовность действовать в новых условиях),
- степень активности рынка (доля сделок в общем числе зарегистрированных объектов недвижимости того или иного типа),
- правовая среда (состояние законодательной, нормативной базы, уровень криминализации рынка),
- степень развития инфраструктуры рынка (состояние методической базы, корпоративных форм деятельности агентов рынка, информационной обеспеченности и открытости рынка).

Основной интересующий нас индикатор рынка – цены на недвижимость – изменяется следующим образом.

В начале первой, стартовой стадии жилье принципиально недооценено, рыночные процессы только начинаются, но затем следует быстрый рост цен. К концу стадии, т.е. через 2–3 года, цены в Москве выросли в 7 раз, в других городах – в 3–5 раз (среднегодовые темпы роста – 200–400%). Вторая стадия, переходная, когда цены продолжают расти, но уже меньшими темпами (в Москве 30–50% в год). На третьей стадии, стадии складывающегося рынка, рост цен прекращается с постепенным переходом к стабилизации. Наконец, рынок недвижимости на четвертой стадии (стабильного рынка) по основным закономерностям аналогичен развитым рынкам, но требуются еще годы, если не десятилетия, для постепенного продвижения к стандартам развитого рынка в области развития законодательной базы, инфраструктуры рынка и т.д.

Предложенная для описания этой закономерности логистическая модель-прогноз (рис. 3) используется

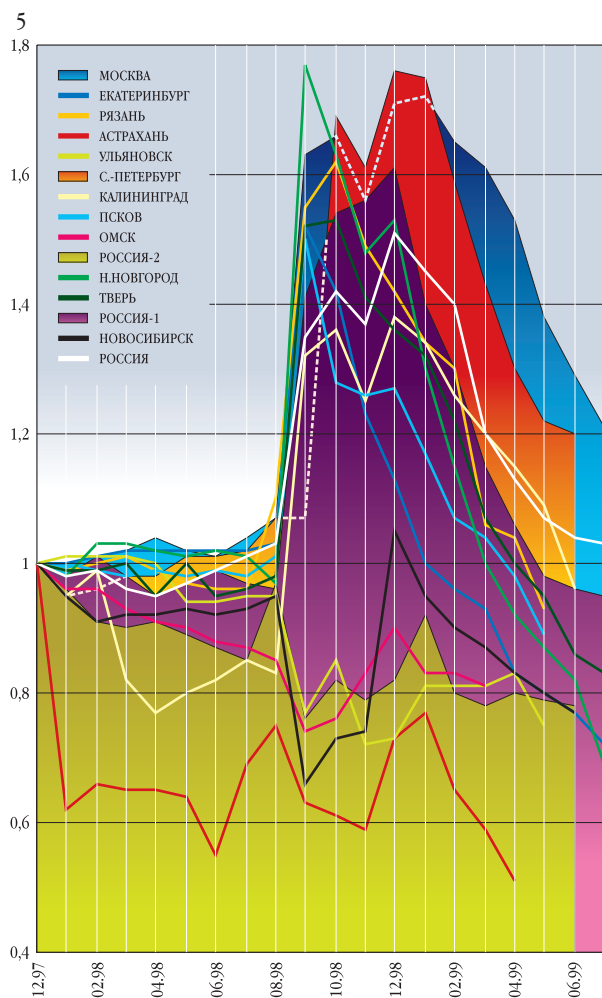
в теории систем автоматического регулирования для любого переходного процесса (изменение некоторого параметра системы при ее переходе из одного состояния в другое). Но если рынок представляет собой самонастраивающуюся, саморегулирующуюся систему, то его развитие должно подчиняться подобной закономерности, и эта закономерность является общей как для технических, так и для социально-экономических систем.

Возможны два сценария перехода к стабилизации в соответствии с теорией автоматического регулирования: «с перебегом», когда цены вначале стремительно растут и переходят за разумные пределы, а затем несколько снижаются и после одного-двух колебаний стабилизируются на более низком уровне, и «с дополнением», когда цены плавно подходят к уровню стабилизации. В начале 1995 года, в период наибольшего взлета цен на жилье в Москве, был сделан прогноз о том, что к середине года рост прекратится, и наиболее вероятен первый сценарий стабилизации. График на рис. 3 показывает, что этот прогноз подтвердился: в 1996–1997 годах цены на жилье в Москве снижались от того запредельного уровня, которого они достигли к марту 1995 г. Таким образом, к середине 1997 года жилищный рынок Москвы нащупал свой стабильный уровень цен, соответствующий ее статусу и масштабу, уровню экономического развития, степени концентрации финансовых средств, расположению и географическим условиям, характеру и состоянию жилищного фонда.

Аналогичный сценарий, хотя и с меньшим «перебегом», реализовался в Нижнем Новгороде, Самаре, Тольяти. В то же время в других городах (С.-Петербург, Екатеринбург, Тверь) реализовался сценарий «с дополнением» (рис. 3 и 4). Конкретные причины и механизмы таких процессов исследованы и будут пояснены ниже. Вместе с тем здесь необходимо отметить общие для российского рынка недвижимости особенности (феномены), отличающие его от стран с развитыми рыночными экономиками.

В 1987–1998 годах Россия переживает самый большой за последние 80 лет спад в экономике: с 1992 года валовой внутренний продукт (ВВП) снизился на





СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

30%, промышленное производство – на 40%. В последние два года наметился переход к финансовой стабилизации, а также к депрессивной стабилизации в промышленном производстве и внутреннем валовом продукте. Так, годовой прирост потребительских цен (в рублях) снизился с 2500% в 1992 г. до 11% в 1997 г. Прирост индекса девальвации рубля относительно доллара США снизился с 160-200% в 1992–1993 г. до 7% в 1997 г. Прирост ВВП и промышленного производства в 1997 г. составил соответственно 0,4 и 1,9%.

В эти же годы, в противоречии с известными закономерностями функционирования рыночных экономик, цены на жилую недвижимость в большинстве обследованных городов (от 95 до 50%) росли.

Как уже отмечалось, в 1992–1994 гг. спрос опережал предложение и в соответствии с законом спроса цены росли более чем в 50% обследованных городов. В дальнейшем, после начала финансовой стабилизации, *превышение спроса над предложением отмечалось лишь в 2-6% городов выборки, а цены, в противоречии с известными закономерностями, росли в 50-70% городов* (рис. 5).

Объяснение этим феноменам может быть дано с позиций описанной выше закономерности роста цен в течение переходного периода: *цены растут в городах, находящихся на ранних стадии*

ях развития рынка, несмотря на экономический спад и превышение предложения над спросом.

Вместе с тем к 1998 году рынок жилья во все большем числе городов выходил на стадию стабилизации: если в 1992–1993 гг. таких городов было 4-5% из выборки в 50 городов, причем стабильность эта была «стабильностью морга» (рынок в этих городах еще отсутствовал), то к 1997 году достигли стадии стабилизации около 30% городов, а на 1998 год эта величина прогнозировалась на уровне 60–70%.

Таким образом, определяющей закономерностью динамики цен на недвижимость в развивающейся переходной экономике является рост долларовых цен на жилье от начального, заведомо низкого уровня до естественного для каждого города «мирового» уровня, соответствующего его специфическим особенностям.

Вместе с тем реализация данной закономерности имеет свои особенности в различных регионах и городах России.

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕСТЕСТВЕННЫЙ ДЛЯ ДАННОГО ГОРОДА УРОВЕНЬ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ. РАССЛОЕНИЕ ГОРОДОВ ПО МАСШТАБУ И БОГАТСТВУ

К специфическим особенностям города, региона, определяющим тот стабильный (хотя и колеблющийся в определенных пределах) уровень цен, который сложится после достижения четвертой стадии развития рынка, относятся:

- административный статус и масштаб города, характер его промышленного и культурного развития,
- экономический потенциал и уровень социально-экономического развития города и региона, наличие экспортно-ориентированных, конкурентоспособных производств,
- демографические характеристики населения, миграция, обеспеченность жильем,
- географическое положение (удаление от столиц, других крупных центров, соседних государств, характер торгово-экономических связей с ними, транспортная доступность),
- структура и состояние недвижимого фонда города,
- природно-климатические и экологические условия.

В столицах, крупных региональных, транспортных, культурных центрах с высоким уровнем финансовых потоков, эффективными инвестициями и хорошими перспективами развития, рынок недвижимости достаточно быстро развивается, и цены на объекты недвижимости со временем устанавливаются на достаточном высоком уровне.

В малых городах с неразвитой или неконкурентоспособной монопромышленной экономикой, низким уровнем финансовых потоков и отсутствием инвестиций, удаленных от региональных столиц или крупных центров, с плохими природными или экологическими условиями, рынок недвижимости долго находится в зачаточном состоянии, а со временем цены стабилизируются на низком уровне.



Между этими крайними типами городов находится множество промежуточных, для которых характерен средний темп развития рынка недвижимости и средний уровень цен после стабилизации.

Необходимо подчеркнуть, что если уровень стабильных цен полностью определяется приведенными факторами, то темпы развития рынка во многом зависят также и от других факторов.

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА. АСИНХРОННОСТЬ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ В РАЗЛИЧНЫХ ГОРОДАХ РОССИИ

Полученная закономерность роста цен (в долларовом выражении) является общей для всех регионов. Анализ статистических характеристик динамических рядов рыночных цен (табл. 6) показывает, что их иерархия была уже в основном задана еще в 1993–1994 гг., и дальше их рост шел достаточно равномерно, как бы пропорционально исходному уровню. Об этом свидетельствуют высокие значения коэффициентов парной корреляции между столбцами цен по годам: они меняются от 0,74 до 0,95. Таким образом, в 74–95% городов ежегодно реализовывалась отмеченная закономерность. В то же время в 5–26% городов тенденции изменения цен отличались в том или ином году от общей тенденции. Это проявлялось в различных сроках начала и продолжительности стадий, а также конкретных темпах роста цен.

В Москве стартовая стадия началась в середине 1990 года. В других городах ее начало совпадает с общим началом экономической реформы в стране (1992 год). Отдельные регионы лишь в 1993–1995 годах вступили в стартовую стадию рынка жилья (хотя по отдельным параметрам предстартовые подвижки все же возникали под влиянием общей экономической обстановки и развития нормативно-юридической базы в стране). Переход к другим стадиям также осуществляется в различные сроки, и продолжительность каждой стадии колеблется от одного до трех-пяти лет.

Из приведенных данных следует, что рынок жилья в различных городах России развивается несинхронно.

В чем же причины этого явления? В первую очередь здесь действуют факторы, отмеченные выше и связанные с масштабом города и характером его развития. Вместе с тем изучение рынка конкретных городов показало, что в переходной экономике России, при ее федеративном устройстве и высокой степени законодательной самостоятельности субъектов федерации (особенно в сфере рынка недвижимости), важным фактором, определяющим темпы и характер развития рынка недвижимости, является, с одной стороны, *политическая ориентация (рыночная, рыночно-социальная, нерыночная) и степень активности на рынке (активность, пассивность) местных властей, а с другой – конкретная (относительно общероссийского уровня) социально-экономическая ситуация в городе, регионе.* В свою очередь, от них зависит состояние и других факторов, определяющих уровень цен на жилье – степень развития законодательной, нормативной, методической базы, инфраструктуры рынка, уровень криминализированности рынка и т.д.

Пассивная политика и нерыночная ориентация местных властей, низкий уровень доходов населения и степени их дифференциации, миграционный отток, инвестиционная пассивность, низкие темпы строительства и низкий уровень предложения и спроса на объекты недвижимости угнетают развитие рыночных отношений в городе, сдерживают рост цен на объекты недвижимости.

Напротив, активная рыночная политика местных властей, высокий уровень доходов населения и формирование мощного среднего класса, высокие темпы развития бизнеса и предпринимательства и инвестиционная активность, рост темпов строительства, предложения и спроса на объекты недвижимости создают благоприятные условия для развития рынка, цены на объекты недвижимости быстро растут и затем стабилизируются на достаточно высоком уровне.

Активная политика *противодействия* развитию рынка на местном уровне может привести к замедлению его становления и стагнации цен на низком уровне, риску снижения доходности инвестиций.

Разнообразные сочетания этих факторов, а тем более их изменение во времени в разнонаправ-

Таблица 7

ПЕРЕЧЕНЬ ДАННЫХ О ГОРОДЕ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЦЕНЫ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

ФАКТОРЫ	ХАРАКТЕРИСТИКИ
Масштаб города, характер экономического и культурного развития	Наименование города, субъекта Федерации Административный статус (центр республики, края, области, АО, адм. района) Экономический статус (центр эконом. района, крупный промышленный центр, развитый пром. город, город с моноэконом. развитием (город-завод, город-шахта, город-порт, город-полигон, бывш. ЗАТО), отсутствие развитой промышленности, центр с/х района, туристический центр, научный центр, город-курорт)



ФАКТОРЫ	ХАРАКТЕРИСТИКИ
	<p>Число жителей, тыс. чел.</p> <p>Отрасли специализации города (количество промышленных предприятий, наиболее крупные предприятия)</p> <p>Градообразующее предприятие</p> <p>Число вузов, театров</p>
<p>Географическое положение (положение относительно иных объектов, транспортная доступность)</p>	<p>Территория (площадь, кв. м)</p> <p>Расстояние от Москвы (по основной транспортной магистрали)</p> <p>Ближайший крупный (административный) центр, расстояние до него</p> <p>Наличие границы региона с соседними государствами, расстояние до них</p> <p>Наличие границы региона с «горячими точками», расстояние до них</p> <p>Положение относительно природных объектов (горы, реки, моря)</p> <p>Аэропорт (международный, федерального, местного значения)</p> <p>Морской порт (международный, федерального, местного значения)</p> <p>Желдормагистраль (международная, федерального, местного значения)</p>
<p>Конфигурация и структура)</p>	<p>Автомостраль (международная, федерального, местного значения)</p> <p>Речной порт (международный, федерального, местного значения)</p> <p>Конфигурация города и структура (радиально-кольцевая, прямоугольная, линейная)</p>
<p>Природно-климатические и экологические условия</p>	<p>Тип климата в регионе, природная зона</p> <p>Площадь зеленых насаждений (общая, на 1 человека)</p> <p>Площадь промзон (их доля в территории города)</p> <p>Число промпредприятий</p> <p>Число транспортных предприятий</p> <p>Число предприятий с вредными выбросами в атмосферу</p> <p>Наличие погребенных свалок радиационных и химических отходов</p> <p>Наличие в регионе зон экологических аварий</p> <p>Превышение ПДК в атмосфере по окиси углерода, двуокиси азота, тяжелым металлам</p> <p>Загрязнение почв тяжелыми металлами</p> <p>Оценка общего уровня заболеваемости в регионе</p>
<p>Характер и состояние жилищного фонда</p>	<p>Жилищный фонд, тыс. кв. м общей площади</p> <p>Доля частного (в том числе приватизированного) фонда</p> <p>Ввод жилых домов, тыс. кв. м</p> <p>Число построенных квартир</p> <p>Ввод жилья на 1000 чел., кв. м (квартир)</p> <p>Структура нового жилфонда по качеству, размерам и местоположению, по источникам финансирования (в % от общего объема)</p> <p>Благоустройство жилфонда, % (водопровод, канализация, центральное отопление, ванна, газовая/электроплита, гор. вода)</p> <p>Общая протяженность улиц</p> <p>Протяженность освещенных улиц, %</p>
<p>Население</p>	<p>Общая численность населения</p> <p>Полово-возрастной состав населения</p> <p>Семейный состав населения. Размеры семьи, брачность, разводимость</p> <p>Социально-профессиональный состав, занятость по отраслям хозяйства, доля лиц с высшим образованием</p> <p>Воспроизводство населения (рождаемость, смертность, естественный прирост, продолжительность жизни)</p> <p>Миграционный прирост (снижение) населения, тыс. чел. (%)</p> <p>Сальдо миграции в регионе на 1000 чел., состав мигрантов</p> <p>Обеспеченность населения жильем</p>



ленную сторону приводят к большому разнообразию сценариев становления рынков недвижимости в различных городах, к несинхронности их развития.

Так, в 1992–1994 годах городские власти Москвы проводили активную рыночную политику. Принимаемые законодательные акты опережали федеральное законодательство в реформировании жилищной сферы. Вместе с другими присущими Москве факторами и преимуществами это способствовало быстрому развитию рынка и бурному росту цен на жилье. В дальнейшем в политике городских властей все больше стали проявляться тенденции гиперрегулирования рынка, переплетения административных и рыночных интересов и структур, разрушения конкурентной среды. В результате государственного регулирования цен на коммерческую продажу вновь строящегося муниципального жилья происходил их дальнейший рост в 1995–1996 гг., когда рыночные цены уже стабилизировались. Это привело к кризису ликвидности на первичном рынке и как следствие – к описанному выше замедлению темпов развития рынка, снижению цен на жилье и достижению стабилизации лишь к концу 1997 года. По мере осознания чиновниками причин кризиса на рынке нового жилья предпринимались попытки привлечения специалистов для создания ориентированной на рынок методики расчета целесообразных цен, но принципиально положение не менялось. Сохранялась и усиливалась тенденция к монополизации рынка полугосударственными, псевдокоммерческими структурами, создания системы всевластия чиновника.

В то же время в С.-Петербурге, например, не имевшем таких привлекательных условий для инвестиций, реконструкции и строительства недвижимости, как Москва, местные власти вынуждены были твердо держать курс на создание открытого конкурентного рынка. В 1991–1994 годах Петербург отставал от Москвы по темпам преобразований на полгода-год. Но уже в эти годы были заложены законодательные, нормативные, методические основы механизмов функционирования рынка, в том числе и ценообразования на нем. Рынок недвижимости постепенно становился более управляемым – возникли новые структуры, регулирующие рынок и влияющие на поведение его участников. Прежде всего следует назвать Антимонопольный комитет, Фонд имущества, Комитет по управлению городским имуществом (КУГИ), Главное управление инвентаризации и оценки (ГУИОН), Городское бюро регистрации (ГБР), Комитет по земельным ресурсам и землепользованию (КЗРиЗ), которые активно внедряли рыночные подходы и методы при оценке городской недвижимости в процессе землеотводов под новое строительство, ценообразования при сдаче в аренду и продаже.

Это позволило в существенной степени смягчить кризисные явления и в 1994–1995 годах перейти к стабилизации по сценарию «с допозданием», опередив Москву на 2 года. Плавный рост цен в Петербурге (с годовым темпом 4–8%) продолжался и далее, и окончательный выход на уровень, соответствующий его статусу, состоянию жилого фонда и т. д. (по нашему мнению, \$550–650), прогнозировался на 1998 год. Однако с 1996

года в политической и экономической жизни Петербурга начали накапливаться негативные изменения, приведшие к антирыночным тенденциям, разрушению конкурентной среды, повышению криминализированности рынка недвижимости. В результате кризисные явления на рынке Петербурга проявились еще до наступления общего кризиса в России (17 августа 1998 г.).

Характерный для ситуации в России пример связан с рынком недвижимости Ульяновска. Считается, что этот регион относится к «красному поясу». Политика местных властей до 1996 года была антирыночной. В то же время в этом городе развился один из первых удачных региональных рынков жилья (как вторичный, так и первичный), а один из девелоперских проектов получил первую в России премию на международном конкурсе в 1995 году. В условиях отсутствия правового регулирования на местном уровне (как разрешительного, так и запретительного характера) здешние энтузиасты-профессионалы сумели наладить механизмы рынка, создать его инфраструктуру и обеспечить к 1994 году стабилизацию цен на вторичном и первичном рынке на уровне \$350. Сформировавшиеся к этому времени заказы на строительные работы предприятиям, находящимся все еще в государственной собственности, налоговые поступления в местный бюджет послужили надежной защитой частных застройщиков и риэлторов от возможных санкций властей. Экономическая депрессия, остановка основных предприятий (авиастроительного, автомобилестроительного, моторостроительного заводов) в 1996 г. привела к стагнации цен, но уже к концу 1997 года, в соответствии с ранее сделанным нами прогнозом, начался рост цен.

Таким образом, развитие рынка недвижимости в городах России происходило в значительной степени асинхронно, что связано как со специфическими особенностями конкретного города (масштаб, характер развития, география), так и с политической ориентацией и активностью на рынке местных властей.

Что касается конкретных прогнозов, то августовский кризис внес в них свои коррективы.

ДОЛЛАРИЗАЦИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ДИНАМИКУ ЦЕН. ЧАСТНАЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЬ СВЯЗИ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ И КУРСА ДОЛЛАРА

В широком смысле к характеристикам макроэкономических условий в стране, оказывающим влияние на уровень цен на рынке недвижимости, относятся темпы роста ВВП, промышленного и аграрного производства, уровень и динамика банковской ставки процента, доходности ценных бумаг, темп инфляции, объемы денежной эмиссии, обменный курс отечественной валюты (рубля) по отношению к основным мировым валютам, в частности доллару США, и др.

К этой же группе необходимо отнести фактор политического риска, связанный с возможными из-



менениями экономической политики государства, нестабильности и, наоборот, медленного развития законодательства в налоговой, таможенной, финансовой, инвестиционной сфере и т.д.

В первый период становления рынка недвижимости, в условиях высокой инфляции, наиболее ярко проявлялось и наиболее полно изучено влияние темпов инфляции рубля и его девальвации относительно доллара.

Характер влияния каждого из макроэкономических факторов – темпов инфляции рубля и его девальвации относительно доллара – существенно зависит от вида применяемых на рынке недвижимости данного города цен: долларовые, рублевые или смешанные. К концу 1994 г. степень долларизации рынка недвижимости считалась одним из показателей его развитости. Около 40% наиболее продвинутых городов из обследованных пользовались в этот период только долларовыми ценами, 35% – смешанными, и лишь 25% малых и удаленных городов – только рублевыми. В середине 1995 г., в условиях финансовой стабилизации и укрепления курса рубля, начался осторожный процесс дедолларизации рынка. Он прерывался некоторыми важными политическими событиями (прежде всего, декабрьские выборы 1995 г. и июньские 1996 г.). В 1997 году эти величины составили соответственно 20%, 30% и 50%.

В городах с рублевыми ценами наиболее тесной является связь между темпами изменения цен на объекты недвижимости и темпами инфляции.

В городах с устойчиво долларовыми ценами наиболее тесной оказывается связь между колебаниями цен на объекты недвижимости и соответствующими колебаниями темпов девальвации рубля по отношению к доллару.

В городах со смешанными ценами воздействие девальвации и инфляции носит наиболее сложный характер и, в зависимости от соотношения между ними, приводит либо к большей привязке цен на недвижимость к доллару (если темпы инфляции рубля превышают темпы роста курса доллара), либо при повышении курса рубля и продолжающейся инфляции (как это было в мае–июне 1995 г.) происходит замедление роста рублевых цен и частичная дедолларизация рынка.

Естественна закономерность роста номинальных цен на недвижимость, выраженных в национальной валюте, вместе с ростом потребительских цен (инфляцией), а также связь между темпами инфляции и темпами роста рублевых цен на недвижимость. Однако в периоды резких скачков курса рубля к доллару происходил и скачок долларовых цен на жилье. Характерный пример – «черный вторник» октября 1994 года, когда вместе с курсом доллара скачком выросли долларовые цены на жилье в Москве и в ряде других городов.

Более внимательное рассмотрение этого феномена по данным о ценах в Москве за 1993–1995 гг. показало, что темпы прироста цен на жилье имеют тесную связь с темпами прироста индекса девальвации рубля относительно доллара. Ориентировочно можно принять, что повышение месячных темпов девальвации рубля относительно доллара на 10% приводило к повышению месячных темпов роста

долларовых цен на жилье на 2%. Временной лаг между ними незначителен (плюс-минус месяц).

В 1996–1997 гг., когда усилиями Центрального Банка России курс рубля к доллару плавно понижался с приблизительно постоянным темпом, влияния его на темпы изменения долларовых цен на жилье не отмечено.

Объяснение этому феномену нами дано на основе массовой психологии субъектов рынка в условиях долларизации рынков недвижимости. *Колебания темпов девальвации рубля вызывают недоверие населения к кредитно-денежной политике правительства*, покупатель в ожидании обвала рубля торопится конвертировать накопления в доллары и приобрести жилье сегодня, пусть менее качественное или меньшего размера, чем он мог бы это сделать в отсутствии дефицита времени. Продавец также становится уступчивым в надежде на повышение в ближайшее время рублевого наполнения вырученных сегодня долларов. Рынок активизируется, цены на нем растут.

То обстоятельство, что временной лаг между сопоставляемыми событиями равен плюс/минус один месяц, говорит о том, что не только факт скачка курса рубля, но и предвидение, ожидание его населением приводит к аналогичным последствиям.

Подтверждением высказанной гипотезы о причинах наблюдаемой закономерности служат события осени–зимы 1997 года. Обвал фондового рынка в странах Юго-Восточной Азии, сопровождаемый кризисом на рынках недвижимости (а в Китае, например, кризис рынка недвижимости Шанхая предшествовал общему напряжению на фондовом и валютном рынках) вызвал панические настроения и в среде российских экспертов, бегство капиталов с фондового рынка частично на валютный рынок, но в основном за рубеж. В СМИ прогнозировалась 30–40%-я девальвация рубля в декабре, затем в январе. ЦБ РФ начал резко поднимать учетную ставку (с 21% в сентябре до 28% в декабре и 42% в январе, с последующим понижением до 36 и 30%), а также доходность государственных ценных бумаг (с 28–33% в сентябре до 45–50% в декабре–январе) и проводить активные долларовые интервенции на валютной бирже.

Дополнительным источником тревоги населения был объявленный с 1 января 1997 года обмен денежных купюр в связи с деноминацией рубля. И хотя реальный темп девальвации рубля удалось сохранить неизменным, поведение субъектов рынка было аналогично октябрю 1994 года (период обвала рубля). В связи с этим за последние три месяца 1997 года вместо кризиса произошло существенное повышение активности рынка жилья в ряде городов России: рост спроса, увеличение числа сделок и повышение долларовых цен на 10–30%.

Следующая волна кризиса на фондовых и валютных рынках Азии в мае 1998 г. заставила качнуться и российский фондовый рынок, но усилиями Центробанка и правительства (прежде всего резким, до 150%, хотя и кратковременным подъемом ставки рефинансирования) валютный рынок удалось удержать. Цены на рынке жилья в Москве и других городах не упали, и даже продолжали слегка расти до июля–августа. Тот факт, что ожи-



даемого весеннего снижения цен не произошло, можно объяснить только приведенными выше причинами.

Таким образом, в условиях долларизации переходной экономики России наблюдается тесная связь темпов прироста цен на жилье с темпами прироста индекса девальвации рубля относительно доллара, объясняемая нами влиянием состояния валютно-денежной сферы на массовые ожидания населения.

Августовский кризис внес коррективы и в эту закономерность.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В РОССИИ И РЕАКЦИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Мониторинг рынка недвижимости после 17 августа и до конца 1998 года позволил выделить несколько характерных фаз продолжительностью от двух до шести недель, в которых происходили качественные изменения в поведении рынка.

ПЕРВАЯ ФАЗА КРИЗИСА – ФАЛЬШТАРТ (КОНЕЦ АВГУСТА)

С момента объявления о расширении валютного коридора (т.е. о девальвации рубля) специалисты ожидали подъема цен на жилье. И после 17 августа такой подъем не заставил себя ждать.

В Москве, Петербурге, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Рязани долларové цены, по которым продавцы выставляли жилье на продажу, мгновенно повысились на 5-10%. Однако в секторе стандартного жилья покупатели не пошли за продавцами, и реально сделок по повышенным ценам не было. В других сегментах рынка (престижные коттеджи в поселках государственных дач на Рублевском шоссе, квартиры в готовых к сдаче элитных домах) начался кратковременный ажиотажный спрос после периода застоя, и сделки совершались по ранее заявленным ценам.

В других городах с долларóвыми ценами (*Санкт-Петербург, Екатеринбург, Калининград, Новгород, Тверь, Владимир, Хабаровск*) цены стабилизировались на докризисном уровне. В городах с преимущественно рублевыми ценами (*Астрахань, Барнаул, Курск, Ижевск, Ставрополь, Ульяновск, Петрозаводск*) цены выросли на 10–20%, а в дальнейшем и более (в Астрахани, Ижевске – на 30–40%, в Петрозаводске почти вдвое). Одновременно наблюдался повышенный спрос на жилье, вплоть до ажиотажного. В городах со смешанными (долларóвыми и рублевыми) ценами (*Рязань, Самара, Саратов, Ставрополь, Воронеж, Новосибирск, Омск*): цены, номинированные в долларах, замерли; цены, номинированные в рублях, быстро растут (Самара – на 40%, Саратов – на 20%), но не могут достичь темпов девальвации; в одних городах происходит быстрая дедолларизация рынка (Новосибирск), в других – попытка привязать все цены к доллару (Ставрополь), но тот и другой процесс не имеет продолжения.

В городах, где цены на вторичном рынке прочно номинированы в долларах, существуют секторы рублевых цен. В этих секторах цены не сразу начали расти. Прежде всего это цены на первичном рынке муниципального жилья. *В Москве*, например, в первые 2 недели после начала кризиса, пока правительство не подняло цены, все квартиры у фирм-дилеров были раскуплены. *В Новгороде* за 2 дня было распродано 4 дома. *В Санкт-Петербурге, Омске, Ульяновске* удалось в августе провести по 150–200 сделок с жилищными сертификатами (также номинированными в рублях). В других городах (*Рязань, Самара, Владимир*), где такие сделки не успели подготовить и провести до 20–25 августа, число реализованных сертификатов исчисляется единицами.

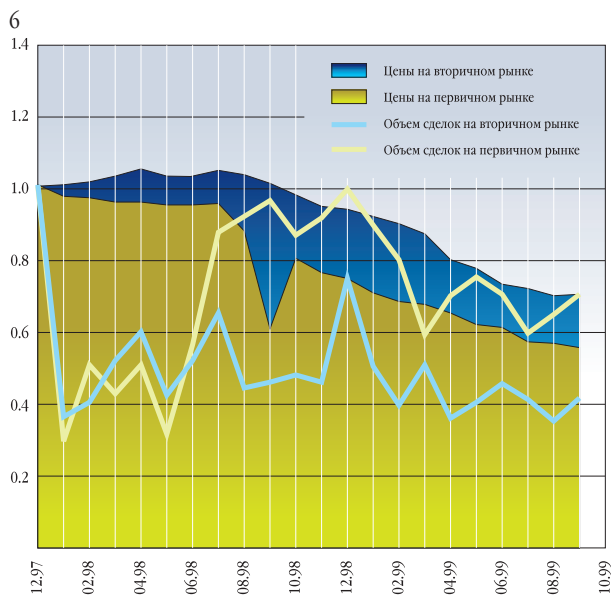
Таким образом, на первой фазе кризиса на финансовом рынке рынок недвижимости отреагировал в соответствии с опытом предыдущих кризисов и выявленными закономерностями: он сделал попытку резкого подъема, но реального подъема не произошло.

ВТОРАЯ ФАЗА – РЫНОК ЗАМЕР (НАЧАЛО СЕНТЯБРЯ)

Рост (вместе с девальвацией) рублевого эквивалента стоимости квартир в городах с долларóвыми ценами обесценил сертификаты, номинированные в рублях. Правительство Москвы подняло рублевые цены на муниципальное жилье сначала на 30%, затем в 2,2 раза, и квартиры перестали продаваться. Банковский кризис не позволил потенциальным покупателям извлечь свои накопления, причём не только долларóвые, но и рублевы́е, и даже ранее подготовленные сделки начали расторгаться. Наконец, располагающие наличной валютой потенциальные покупатели, дезориентированные начавшимся 23 сентября политическим кризисом, заняли выжидательную позицию. Рынок замер: число сделок в *Москве, Самаре, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге, Твери, Владимире, Воронеже, Петрозаводске, Астрахани, Ставрополе* сократилось на 40-60%. В то же время в *Петербурге, Нижнем Новгороде, Саратове, Новгороде* отмечают снижение объема сделок всего на 10–20%. В основном реализовываются ранее подготовленные сделки, выставленные в августе квартиры остаются не проданными до конца сентября. Такая реакция рынка резко отличается от реакции в период «черного вторника» октября 1994 года и аналогичных периодов в 1993 и 1994 годах.

Необычное для отечественной практики поведение рынка можно объяснить следующим. Риэлторы-практики и специалисты отмечают, что за последние 2–3 года существенно изменился социальный состав покупателей на рынке жилья как в Москве, так и в Екатеринбурге, Петербурге и других городах. Раньше покупатели представляли тонкий слой быстро разбогатевших людей, плативших за жилье сразу и наличными. Сейчас основную массу (по оценкам экспертов, от 30 до 40%) составляют представители среднего класса, улучшающие свои жилищные условия продажей меньшей и покупкой большей квартиры с доплатой. Соответственно адекватное количество продавцов/покупателей – люди малого достатка, улучшающие свое финансовое положение продажей большей и покупкой меньшей квартиры. Известно, что за 2–3 года финан-





ДИНАМИКА ИНДЕКСОВ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ И ОБЪЕМА СДЕЛОК В МОСКВЕ (ДАННЫЕ РАН, АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ САВА, ДМЖ МОСКВЫ)

совой стабильности население начало держать деньги в банках, в том числе на рублевых депозитах, наиболее доходных. Задержка с возвращением привела к их отсутствию на рынке или по крайней мере к обесцениванию и вследствие этого – падению платежеспособного спроса.

Таким образом, во второй фазе определяющим фактором стал паралич банковской системы в сочетании с политическим кризисом, приведшие к стагнации рынка недвижимости.

ТРЕТЬЯ ФАЗА – ВЫХОД ИЗ ШОКА (КОНЕЦ СЕНТЯБРЯ)

Во второй половине сентября население понемногу извлекло свои сбережения из банков, но в условиях политической и экономической неопределенности покупатель не спешил возвращаться на рынок. Продавцы (прежде всего риэлторские фирмы) поняли конъюнктуру рынка (сокращение спроса) и начали снижать долларовые цены предложения в Москве и др. городах для начала на 2–4%, а затем и более (в Новгороде на 12–15%). Владельцы элитного жилья в условиях финансового кризиса своих компаний, резкого сокращения доходов начали распродавать свою недвижимость, снижая цены в 2–3 раза. Все это привело к некоторому оживлению рынка, увеличению числа сделок (в Москве, Н.Новгороде – до 15–20% от докризисного уровня).

В городах с рублевыми ценами их рост остановился на уровне 30–60%, соответствующем снижению в 2–3 раза в долларовом эквиваленте. В результате многие продавцы квартир, ориентирующиеся в соотношениях валют и ценовой ситуации, начали снимать объекты с продажи. Так, в Новосибирске уже к концу сентября было снято до половины имеющихся в прайс-листах квартир. С одной стороны, это способствовало дальнейшему подъему цен, с другой – предложение уже не могло удовлетворить имевшийся ажиотажный спрос. К октябрю объем сделок в Новосибирске, Самаре, Ульяновске, Астрахани упал почти вдвое.

Таким образом, впервые в новейшей истории отечественного рынка он отреагировал на события в макроэкономике в соответствии с закономерностями развитых рынков. Это говорит о том, что настоящий кризис является кризисом рыночной экономики, в отличие от предшествовавших (в 1992–1995 годах) кризисов переходной экономики. Профессионалы рынка недвижимости могут поздравить себя: за короткий срок в 7 лет нам удалось построить достаточно устойчивые рыночные механизмы и отношения в сфере недвижимости.

Следствием полученного вывода является то, что отныне рынок недвижимости будет развиваться не в противофазе (как ранее), а синхронно (с поправкой на временной лаг) с макроэкономическими условиями России.

ЧЕТВЕРТАЯ ФАЗА КРИЗИСА – ВРЕМЕННОЕ УСПОКОЕНИЕ (ОКТАБРЬ–НОЯБРЬ)

В октябре–ноябре окончательно прояснилось резкое расслоение рынка по признаку вида номинации цен на объекты недвижимости – рублевые или долларовые.

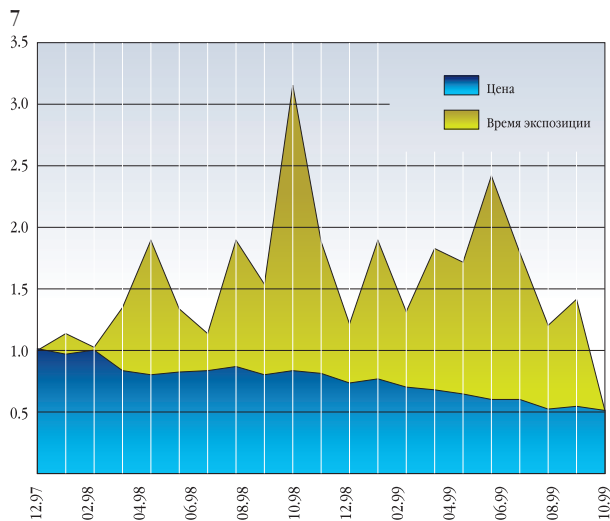
В городах с долларовыми ценами продолжается снижение цен, что способствует началу оживления рынка. Так, в Москве после падения объема сделок на вторичном рынке жилья в августе на 40% относительно июля (с 7,8 до 5,4 тыс. договоров купли-продажи квартир) в октябре – ноябре объем продажи квартир стабилизировался: на вторичном рынке – на уровне 5,5–5,8 тыс. (70–75% от докризисного июля, чуть менее 50% от рекордного за все годы декабря 1997 г.); на первичном рынке – снизился относительно ажиотажного августа – сентября до июльского уровня 2,2–2,3 тыс. (около 90% от декабря 1997 г.).

В других городах с преимущественно долларовыми ценами происходили аналогичные процессы. Однако не везде продавцы и риэлторы осуществляли осознанную политику снижения цен. Долго не снижались цены в Петербурге, Калининграде, Твери, Рязани.

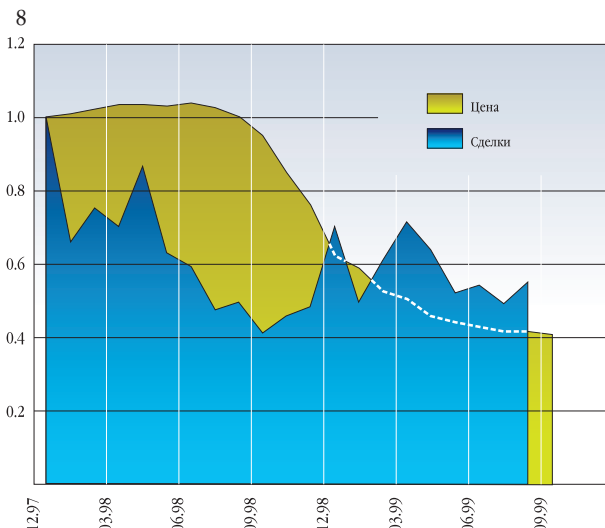
Таким образом, во многих городах с долларовой номинацией цен на недвижимость после обвального падения объема сделок начали снижаться цены на жилье, остановилось снижение объема сделок и намечилось оживление рынка. В тех городах, где долларовые цены до сих пор заморожены, рынок по-прежнему находится в состоянии стагнации.

Совершенно иной была реакция на кризис рынков недвижимости в городах с преимущественно рублевыми ценами. Начавшийся немедленно рост рублевых цен продолжается с меньшими темпами до сих пор, при этом активность рынка, объем сделок увеличиваются. Продавцы поняли и приняли новую ценовую ситуацию и начали возвращаться на рынок. В Новосибирске рублевые цены выросли с 2,8 в июле до 3,5 тыс. руб. в октябре, в Томске с 1,8 до 2,5 тыс. руб., в Волгодонске с 1,0 до 2,0 тыс. руб. за 1 кв. м. При этом объем сделок в Волгодонске вырос с июля до октября в 2,5 раза. Продавцы и риэлторы воспринимают происходящее как нежданную удачу, и фирмы подсчитывают сверхприбыли.

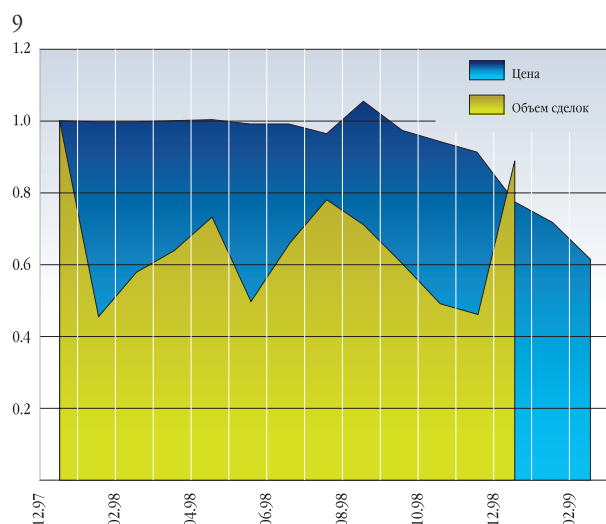




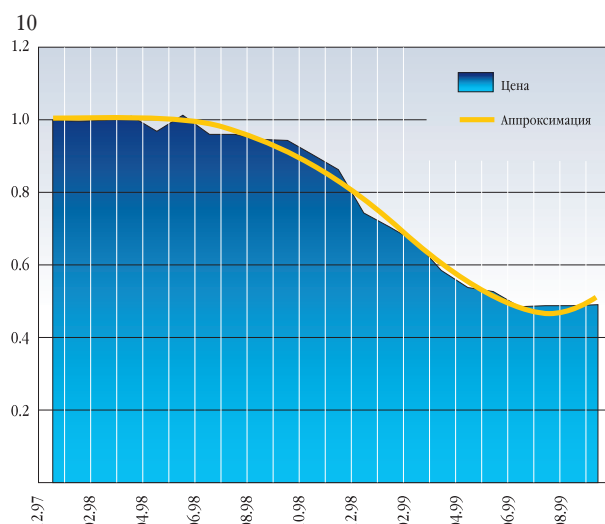
ИНДЕКСЫ ДОЛЛАРОВЫХ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЯ 1 м² ЖИЛЬЯ И ВРЕМЕНИ ЭКСПОЗИЦИИ КВАРТИР В КАЛИНИНГРАДЕ (ДАННЫЕ АНК)



ИНДЕКСЫ ДОЛЛАРОВЫХ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖИЛЬЯ И ОБЪЕМА СДЕЛОК В ЕКАТЕРИНБУРГЕ (ДАННЫЕ УПН)



ИНДЕКСЫ ЦЕН И ОБЪЕМА СДЕЛОК НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ РЯЗАНИ (ДАННЫЕ ИН-ТРАН)



ДИНАМИКА ИНДЕКСОВ ДОЛЛАРОВЫХ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ В ТВЕРИ И ЕЕ АППРОКСИМАЦИЯ ПОЛИНОМОМ 4 СТЕПЕНИ (ДАННЫЕ ТИТАН)

Таким образом, в городах с рублевой номинацией цен на недвижимость наблюдался резкий рост цен, но при этом – еще более резкое падение их долларового эквивалента. Активность рынка, как правило, выросла относительно сентября и стабилизировалась на новом уровне.

ПЯТАЯ ФАЗА КРИЗИСА – ОЖИВЛЕНИЕ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (СЕРЕДИНА НОЯБРЯ – ДЕКАБРЬ)

В Москве в декабре объем продаж вырос на вторичном рынке до 9 тыс., превысив июльский на 30% и составив 75% от декабря 1997 г. Средняя цена предложения 1 кв. м квартир составила в ноябре \$900, декабре \$890 (рис. 6), при этом темп снижения цен составил в октябре и ноябре около 3%, в декабре – 1%.

На первичном рынке после обвала в сентябре цены в декабре выросли до уровня \$695 (-5% за год), объем продаж (3,3 тыс.) превысил прошлогодний уровень. Резко повысилась ликвидность

жилья: объем предлагаемых к продаже квартир в районах массовой застройки уменьшился на 40%.

В других городах с долларовой номинацией цен замедление темпов снижения цен и повышение активности рынка были не столь заметными.

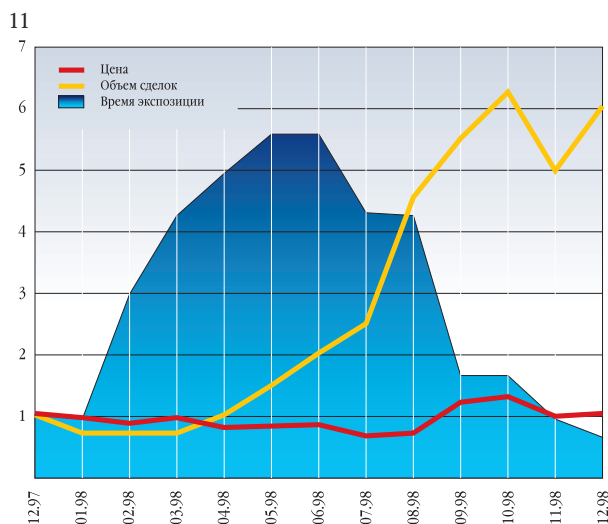
В Калининграде уровень цен на жилье составил в ноябре \$474 и в декабре \$469, при этом месячные темпы снижения составили в ноябре 3% и в декабре менее 1% (в сентябре–октябре темп снижения составлял 7–10%).

Увеличения объема продаж пока не отмечается, но среднее время экспозиции квартиры уже вернулось на уровень летних месяцев.

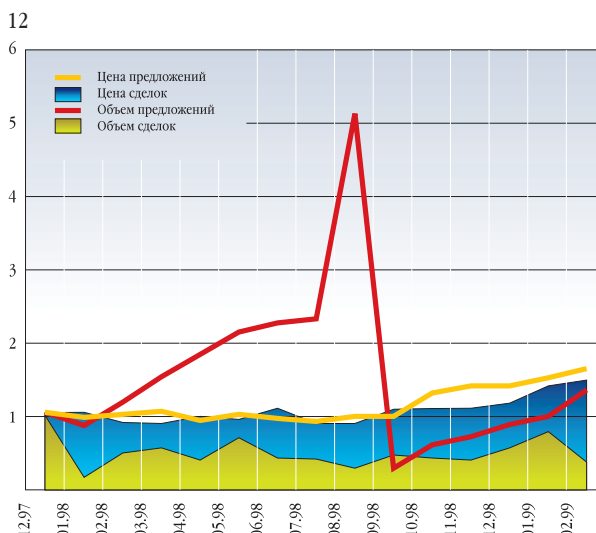
В Екатеринбурге в ноябре и декабре цены продолжали снижаться, достигнув в конце года уровня \$334, что составляет 62% от докризисного. Объем сделок к декабрю превысил докризисный уровень и составил 65% от декабря 1997 г.

На вторичном рынке жилья Рязани в декабре наконец-то существенно снизились долларо-

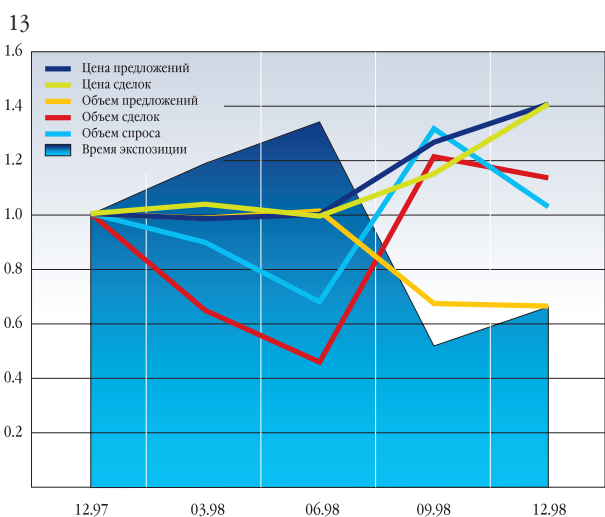




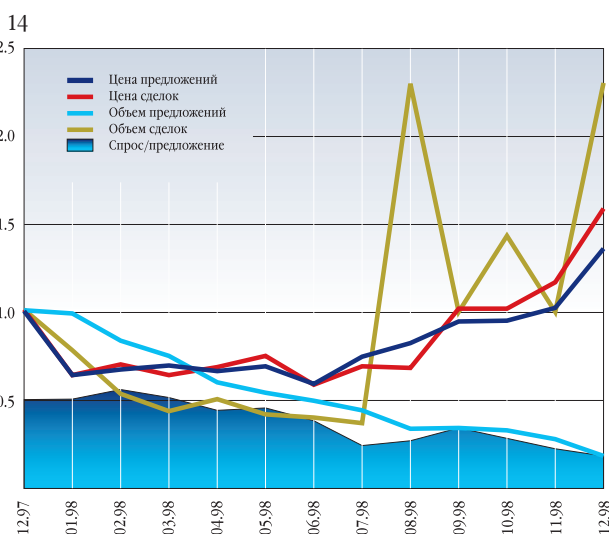
ИНДЕКС УРОВНЯ ЦЕН, ОБЪЕМА СДЕЛОК И ВРЕМЕНИ ЭКСПОЗИЦИИ КВАРТИР В ВОЛГОДОНСКЕ (ДАННЫЕ АН «ВАШ ДОМ»)



ИНДЕКСЫ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН И ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЙ И СДЕЛОК НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В БАРНАУЛЕ (ДАННЫЕ АН «ДОМ»)



ИНДЕКСЫ РУБЛЕВЫХ ЦЕН, ОБЪЕМА СПРОСА, ПРЕДЛОЖЕНИЯ, СДЕЛОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ РЯЗАНИ (ДАННЫЕ РФСК)



ИНДЕКСЫ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЯ И СДЕЛОК, ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ И СДЕЛОК, СООТНОШЕНИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ В АСТРАХАНИ (ДАННЫЕ ААР)

вые цены предложения, и объем сделок резко повысился (до 90% от докризисного).

В *Твери* уровень цен на жилье составил в ноябре \$306 и в декабре \$264, при этом месячные темпы снижения составили в ноябре 4% и в декабре 9%.

В городах с *рублевой номинацией* цен происходили несколько иные процессы: рост цен замедлился, снижение их долларового эквивалента прекратилось или замедлилось, объем сделок вырос.

В *Волгодонске* при незначительном росте цен объем сделок сохранился на высоком уровне, а время экспозиции квартир продолжало снижаться.

В *Барнауле* после августовского скачка и сентябрьского провала объема предложения показатель объема сделок продолжает медленно расти при некотором росте цен.

В *Рязани* на первичном рынке уменьшилось предложение нераспроданных квартир, спрос и цены продолжают медленно расти, объем сделок сохраняется на высоком уровне, но время экспозиции ухудшается.

В *Астрахани* в конце ноября и декабре отмечался рост цен и объемов сделок, а спрос превысил предложение вдвое.

В *Новосибирске* в ноябре уровень рублевых цен составил 125%, а в *декабре* – 200% от декабря 1997 г. При этом цены в долларовом эквиваленте составили в ноябре \$218 (40% от докризисного) и в декабре \$280 (55% от докризисного и 58% от декабря 1997 г.).

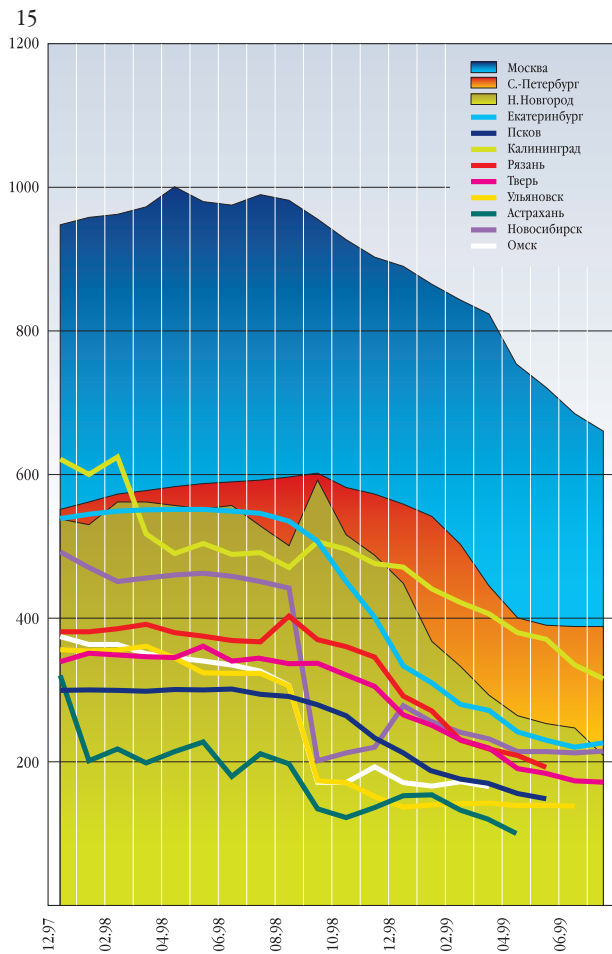
Отмечается увеличение в декабре объема продаж.

В *Омске* в *ноябре* уровень рублевых цен составил 142%, а в *декабре* – 154% от декабря 1997 г. При этом цены в долларовом эквиваленте составили в ноябре \$192 (60% от докризисного) и в декабре \$172 (53% от докризисного и 46% от декабря 1997 г.).

Отмечается увеличение в декабре объема продаж.

В *Ульяновске* в *ноябре* уровень цен составил 130%, а в *декабре* – 140% от докризисного. При этом цены в долларовом эквиваленте составили в ноябре \$150 (50% от докризисного) и в декабре \$135 (44% от докризисного и 38% от декабря 1997 г.).





ДИНАМИКА ДОЛЛАРОВЫХ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЯ
1 м² ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ РОССИИ

Отмечается увеличение в декабре объема продаж. Общим итогом для этой группы городов является рост или стабилизация объемов сделок на высоком уровне, замедление роста рублевых цен и темпов снижения их долларОВОГО эквивалента.

По нашему мнению, основной причиной повышения активности рынка в конце года явился отложенный спрос. Дело в том, что инфляционные ожидания, опасения политической и экономической нестабильности заметно снизились, и население начало тратить свои придержанные в сентябре-октябре сбережения.

Другой причиной явилось общее оживление экономики. В условиях резкой девальвации рубля повысилась эффективность экспорта, доходы экспортеров, экспортно-ориентированных предприятий и обслуживающих их банков. Повысились также доходы предприятий и торговли, ориентированных на товары отечественного производства – невысокие (относительно девальвации рубля) темпы инфляции сделали их конкурентоспособными на внутреннем рынке.

Сопутствующей причиной оживления рынка недвижимости явилась ситуация на валютно-финансовом и фондовом рынках. Там практически прекратили существование высокодоходные спекулятивные инструменты, и дополнительные доходы предприятий и банков от основной деятельности хлыну-

ли, по сложившейся российской практике, не в возврат задолженности персоналу или на обновление основных фондов, а на рынок недвижимости.

Дополнительным стимулом для приобретения недвижимости многие эксперты считают широкое обсуждение закона о государственном контроле за соответствием крупных расходов фактически получаемым физическими лицами доходам (отдельные положения этого документа вошли в Налоговый кодекс РФ, действующий с 1 января 2000 года.

Таким образом, к концу 1998 года в большинстве городов как с долларовой, так и с рублевой номинацией цен четко отмечаются повышение активности рынка жилья и уменьшение темпов снижения цен.

Одновременно подтверждаются закономерности, выявленные на предыдущих стадиях кризиса: синхронизация рынка недвижимости с общей экономической ситуацией; сегментация рынка на три части – Москва, другие города с долларовой номинацией и города с рублевой номинацией цен на рынке недвижимости.

РАССЛОЕНИЕ ДИНАМИКИ ЦЕН В ГОРОДАХ РОССИИ ПО ПРИЗНАКУ ДОЛЛАРИЗАЦИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

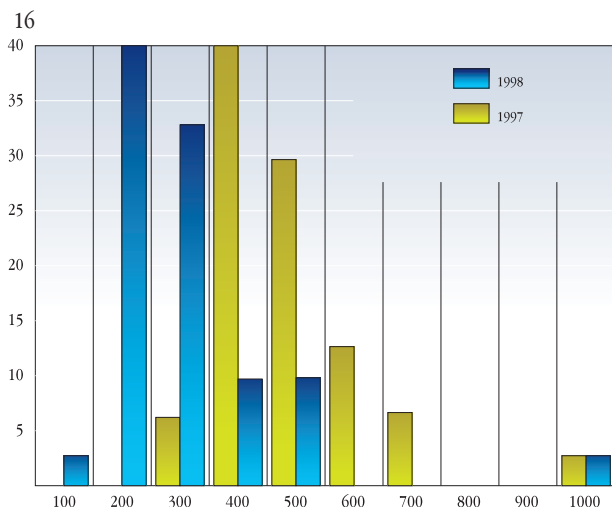
1998 год в новейшей истории российского рынка недвижимости займет особое место. И дело не только в финансовом кризисе 17 августа. С точки зрения профессиональных участников рынка недвижимости главная особенность года в том, что впервые за 7-8 лет становления и развития рынка он отреагировал на финансовый кризис в соответствии с законами рыночной экономики: во всех городах цены на жилье и другие объекты недвижимости в долларовом эквиваленте снизились (табл. 8, рис. 15). Ранее в периоды аналогичных кризисов («черный вторник» октября 1994 г. и др.) цены в основном повышались. За все время наблюдений доля городов, в которых цены в годовом исчислении повышались, была не ниже 50%, а в 1998 году она упала до нуля (рис. 16).

Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир на вторичном рынке жилья Москвы снизилась в декабре 1998 года относительно декабря 1997 года с \$950 до \$890 (-6%). В других городах с долларовой номинацией цен уровень цен снизился на 7–40% (рис.17).

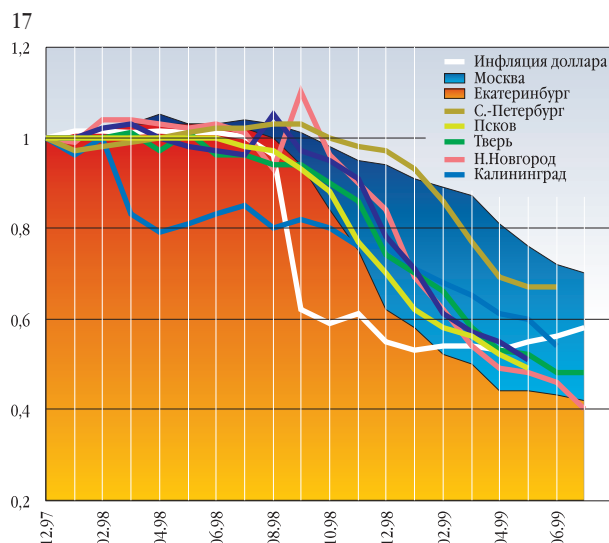
В городах, где цены на жилье на вторичном рынке в основном номинируются в рублях, несмотря на рост рублевых цен (рис.18), долларОВЫЙ эквивалент цены 1 кв. м упал на 44–69%, т.е. в 1,8–3,2 раза (рис. 19).

Первичные рынки муниципального жилья, которые во всех городах (в том числе в Москве), являются рублевыми, пострадали аналогично вторичным рублевым рынкам: уровень цен в долларовом эквиваленте снизился в 2–3 раза. Это повлечет за собой ряд последствий: давление первичного рынка на вторичный приведет к дальнейшему снижению цен в городах первой группы; в системе ипотечного кредитования строительства жи-

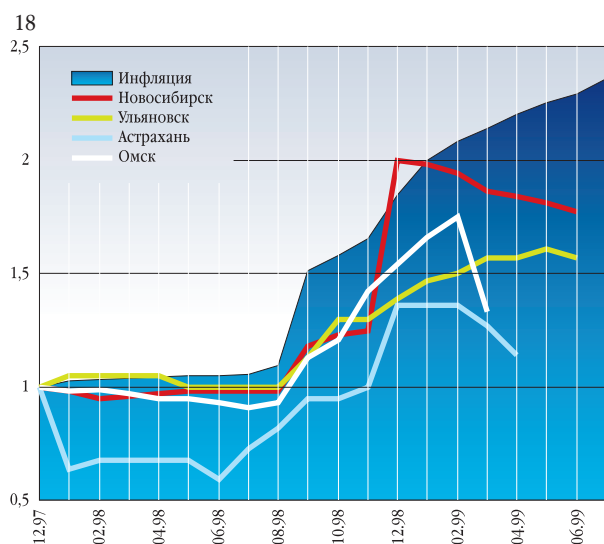




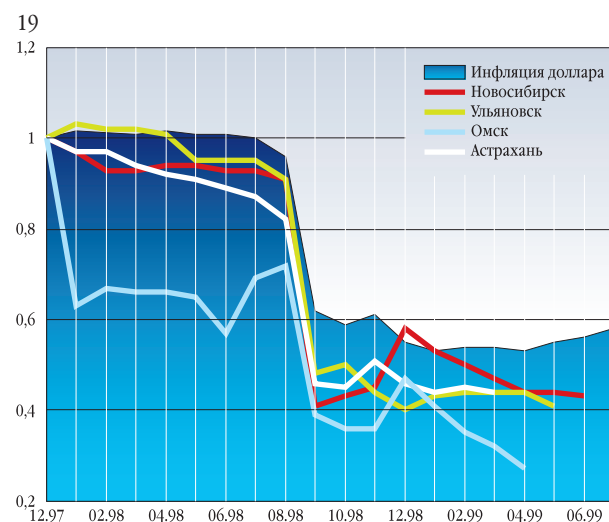
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ГОРОДОВ ПО ЦЕНОВЫМ ДИАПАЗОНАМ (В ПРОЦЕНТАХ)



ИНДЕКСЫ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЯ 1 М² ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ С ДОЛЛАРОВОЙ НОМИНАЦИЕЙ ЦЕН



ИНДЕКСЫ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЯ 1 М² ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ С РУБЛЕВОЙ НОМИНАЦИЕЙ ЦЕН



ИНДЕКСЫ ДОЛЛАРОВЫХ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЯ 1 М² ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ С РУБЛЕВОЙ НОМИНАЦИЕЙ ЦЕН

ля снижается стоимость приобретаемого жилья относительно имеющегося, что облегчает положение покупателя (инвестора), но снижает доходность кредитора.

В 2–3 раза в долларовом эквиваленте снизились ставки на рынках аренды жилья и офисных помещений – они более чувствительны к экономическому спаду, чем рынок купли-продажи жилья.

Сравнение данных о распределении обследованных в 1998 году 25 городов по диапазонам средних цен на вторичном рынке жилья в декабре 1998 года и в предыдущие годы показывает, что основная доля городов сдвинулась из диапазона \$300–500 за 1 кв. м в диапазон \$100–300.

Обратимся еще раз к аналогии между понятием о рынке недвижимости, как социально-экономической саморегулируемой системе, и принятым в кибернетике понятием систем автоматического регулирования. Известно, что система при незначительном внешнем воздей-

ствии может отклониться от стабильного состояния, но быстро возвращается к нему (после нескольких колебаний). При сильном внешнем воздействии, превышающем приспособительные возможности системы, она переходит в новое состояние без последующего возврата в предыдущее (в экономической терминологии такое воздействие называется «шоком»). Именно это произошло с рынком недвижимости в результате кризиса 1998 года.

Еще одним итогом 1998 года для рынка жилья городов России является усиление расслоения городов по стоимости жилья. Это говорит прежде всего о разрыве в платежеспособном спросе между этими группами городов.

Средневзвешенная по объему жилищного фонда цена жилья в городах с долларовой номинацией цен без учета Москвы (Россия-1) снизилась с \$514 до \$415 (-19%), с рублевой номинацией (Россия-2) – с \$422 до \$187 (-56%), в целом по городам выборки (центрам регионов России, включая Москву) – с \$620 до \$490 (-21%).



Таблица 8

ИНДЕКСЫ ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ РОССИИ В 1998 ГОДУ

Город	номинация цен	1998	1997	Индекс 1998/1997	Жилищ- ный фонд, тыс. кв. м	Доля	IGS
Москва	долл.	890	950	0,94	162660	0,300	1,71
С.-Петербург	долл.	480	560	0,85	79418	0,438	1,55
Калининград	долл.	470	620	0,76	6827	0,037	1,38
Н. Новгород	долл.	450	538	0,84	23522	0,128	1,53
Ростов-на -Дону	долл.	390	420	0,93	17572	0,096	1,69
Владивосток	долл.	395	450	0,88	9963	0,051	1,60
Екатеринбург	долл.	334	535	0,62	22915	0,125	1,28
Рязань	долл.	290	380	0,76	8686	0,044	1,38
Тверь	долл.	264	355	0,74	7365	0,040	1,36
Хабаровск	долл.	240	390	0,62	9947	0,054	1,13
Брянск	долл.	230	330	0,70	7630	0,040	1,27
Владимир	долл.	220	370	0,60	5665	0,031	1,09
Россия-1	долл.	415	514	0,81	199470	0,370	1,41
Новосибирск	руб.	275	490	0,56	21480	0,125	1,01
Иркутск	руб.	255	470	0,54	9682	0,057	0,98
Воронеж	руб.	237	420	0,56	14892	0,087	1,01
Якутск	руб.	230	660	0,35	2823	0,017	0,64
Белгород	руб.	213	440	0,48	4926	0,029	0,87
Тюмень	руб.	180	470	0,38	8952	0,053	0,70
Петрозаводск	Руб.	180	435	0,41	4942	0,030	0,75
Омск	руб.	172	375	0,46	18856	0,110	0,84
Пермь	руб.	165	505	0,33	16508	0,096	0,60
Саратов	руб.	165	350	0,47	14795	0,086	0,86
Чита	руб.	160	325	0,49	5173	0,029	0,90
Астрахань	руб.	150	320	0,47	7833	0,046	0,85
Кемерово	руб.	150	365	0,41	8461	0,052	0,75
Томск	руб.	145	400	0,36	7471	0,044	0,65
Липецк	руб.	140	375	0,37	7992	0,047	0,68
Ульяновск	руб.	135	340	0,40	11420	0,066	0,73
Барнаул	руб.	130	380	0,34	9425	0,055	0,62
Россия-2	руб.	187	422	0,44	175701	0,330	0,81
РОССИЯ (центры регионов)	490	620	0,79	0,79	537831	1,000	1,31

Главным итогом 1998 года можно считать то, что рынок недвижимости в условиях макроэкономических потрясений сохранился, после недолгого обвала начал поднимать свою активность и при этом вышел на новый, более низкий уровень цен.

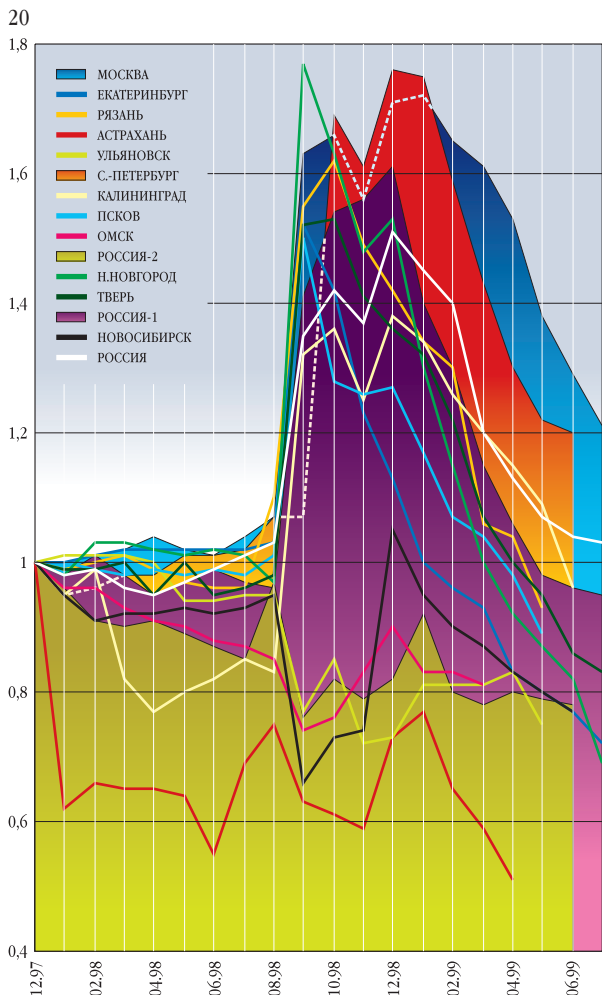
Если пересчитать индексы изменения номинальных долларовых и рублевых цен в реальные (с учетом инфляции рубля и доллара), то в декабре 1998 года относительно декабря 1997 года за счет повышения в 1998 году покупательной способности доллара на 45% стоимость жилья выросла в Москве на 70%, в городах первой группы (Россия-1) на 10–70%, а в городах второй группы (Россия-2) – снизи-

лась на 0–40% (табл. 8). Характер расслоения динамики изменения цен по признаку номинации четко виден на рис. 20.

Для каждого конкретного города и сегмента рынка индекс IGS представляет собой индекс сегментной инфляции. Средневзвешенный по объему сделок (предложений) в группе городов индекс IGS характеризует среднее изменение стоимости жилья в этой группе. В связи с ограниченностью данных об объемах сделок в качестве допущения взвешивание нами производилось по объему жилищного фонда.

Индекс IGS – показатель изменения стоимости жилья относительно декабря 1997 г. – составил в декаб-





ИНДЕКС IGS ДЛЯ МОСКВЫ, ГОРОДОВ С ДОЛЛАРОВОЙ (РОССИЯ-1) И РУБЛЕВОЙ НОМИНАЦИЕЙ ЦЕН (РОССИЯ-2)

ре 1998 г. в городах *Россия-1* – 1,41, *Россия-2* – 0,81, в целом по городам выборки – 1,31. Другими словами, общая стоимость жилья в городах *Россия-1* выросла на 40%, *Россия-2* снизилась на 30%. В целом по городам выборки она выросла в результате кризиса на 30%.

Рынок жилья после кризиса открывает новые возможности для инвесторов, продавцов и покупателей, риэлторов.

Несмотря на снижение цен, *продавцы квартир* в городах с долларовыми ценами сегодня выигрывают больше, чем до кризиса (если вырученные доллары конвертируются в рубли и используются в России). Выигрывают также *покупатели*: они не только платят сниженную номинальную цену в долларах, но и приобретают недвижимость с выросшей реальной стоимостью. Значительно *выигрывают инвесторы – покупатели ипотечного кредита* (за счет разрыва между ценами вторичного и первичного рынков). Выигрывают *инвесторы-спекулянты*, занимающиеся дилерскими операциями – покупкой жилья на первичном рынке и перепродажей на вторичном. Некоторые потери несут *инвесторы-застройщики и строители*: снижение (в долларовом выражении) себестоимости строительства почти пропорционально снижению продажной цены квартир в новостройках.

В городах с *рублевой номинацией цен* рост цен на недвижимость не успевает за инфляцией – *продавцы квартир* несут потери. Еще более ярко выраженные потери продавцов в валюте несколько сглаживаются, но не компенсируются инфляцией доллара. Теряют и *покупатели*: несмотря на то, что в долларовом выражении они заплатили за покупку значительно меньшую номинальную цену, чем должны были бы заплатить за этот объект до кризиса, стоимость приобретенного объекта снижена еще больше. Если квартира приобреталась для жилья, покупатель выиграл, если предполагается ее последующая продажа – проиграл.

Уникальная ситуация создалась для *переселенцев*, имеющих накопления в валюте – они могут приобрести жилье большего размера или лучшего качества, или в ранее недоступных для них регионах. Аналогично в городах с долларовой номинацией цен население имеет уникальный шанс реализовать свое жилье по высокой (в рублевом исчислении) цене и переселиться в рублевые города, купив квартиру по значительно меньшей цене.

Конечно, с самого начала было ясно, что такая ситуация сохранится недолго – до исчерпания общеэкономических последствий дефолта.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В 1999 ГОДУ

В первом полугодии 1999 года на рынке жилья городов России наблюдается *значительное изменение тенденций развития* относительно послекризисной осени-зимы 1998 года.

1) *Цены (в долларовом выражении) на рынках недвижимости практически всех городов продолжают снижаться.*

В среднем по выборке из 12 губернских городов средневзвешенная цена предложения 1 кв. м жилья составила 440 долларов США, снизившись относительно декабря на 27% и за год – на 38% (табл. 9). В отдельных городах снижение цен за год после кризиса составило от 30% (Москва, Калининград) до 61% (Н.Новгород).

2) *Темпы снижения цен в настоящее время уменьшились.*

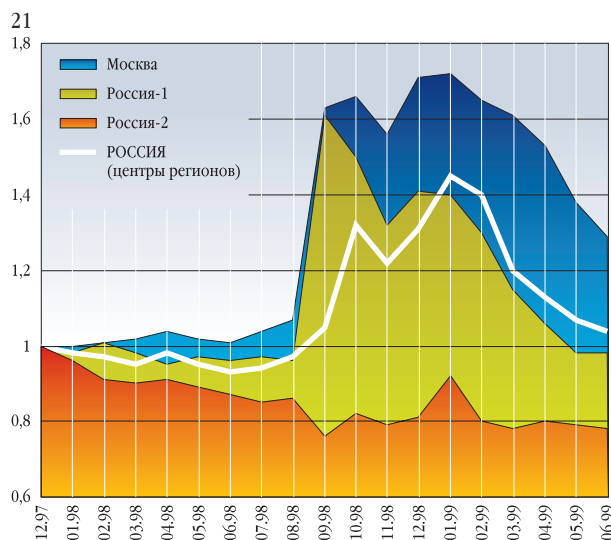
В последние месяцы темпы снижения цен уменьшились и составляют 2-3% в *месяц* (Москва, Калининград), а в некоторых городах (С.-Петербург, Тверь, Ульяновск) снижение прекратилось.

Отмечается повышение цен на отдельных сегментах рынка (на отдельные типы квартир, в отдельных локальных районах некоторых городов). Из отдельных городов (Самара, Тольятти) сообщают об общем повышении долларовых цен на жилье (статистических данных пока не получено).

Отмечается стабилизация объема продаж на достаточно высоком уровне (75-80% от докризисного).

Все это говорит о возможности перелома с начала осени тенденции изменения цен – перехода к депрессивной стабилизации рынка.





ДИНАМИКА ИНДЕКСА IGS В 1998–1999 ГОДАХ

3) Уменьшилась степень расслоения городов и регионов России по признаку вида валюты, используемой в листингах агентств и рекламе.

С началом кризиса выявлены новые феномены и закономерности развития рынка недвижимости России: расслоение городов и регионов по признаку вида валюты, используемой в листингах агентств и рекламе. Оно заключалось прежде всего в различных темпах снижения цен (в долларовом выражении).

В Москве и других городах с долларовой номинацией цен (Россия-1) цены до конца 1998 года снизились на 10–30%. Такое относительно небольшое снижение цен привело к сокращению спроса и объема продаж

и повышению предложения. В I полугодии 1999 год в Москве и городах России-1 темпы снижения цен увеличились (продавцы осознали необходимость их снижения для поддержания объема продаж).

В городах России-1 средневзвешенная цена предложения 1 кв. м квартир упала на 39% (за второе полугодие прошлого года – снизилась только на 12%). В Москве после прошлогоднего (июнь–декабрь) снижения уровня цен предложения на 9% в первом полугодии цены упали на 24%.

В городах с рублевой номинацией цен (Россия-2) рублевые цены росли с темпом (20–40% до конца года), не достигающим темпа инфляции (65%). Это вызвало повышение спроса (вплоть до ажиотажного) и вымывание предложения. По мере девальвации рубля относительно доллара (в 3,5–4 раза) и падения покупательной способности населения (на 30–35%) спрос сократился до уровня, не достигающего докризисного. В I полугодии 1999 года, в условиях относительно стабильного курса рубля и низкой инфляции, рост рублевых цен прекратился (см. рис. 18), а их долларовый эквивалент снижается незначительно (см. рис. 19). Уровень цен предложения 1 кв. м квартир в долларовом эквиваленте снизился в среднем только на 16% (за второе полугодие 1998 года он упал на 45%).

В результате степени снижения цен (в долларовом выражении) в трех группах городов относительно докризисного уровня сблизились и составила соответственно 30% (Москва), 46% (Россия-1) и 52% (Россия-2).

4) Индекс рынка недвижимости IGS почти вернулся к базовому значению.

В городах России-2 средневзвешенный индекс сегментной инфляции IGS в июне 1998 года (относительно декабря 1997 г.) составлял 87%.

Таблица 9

ИЗМЕНЕНИЕ СРЕДНИХ ЦЕН ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ РОССИИ

(в 1998–1999 году, US\$/кв. м)

Город	Месяц	Значение	12.98	06.98	индекс к декабрю	индекс к июню
Москва	07.99	670	890	974	0,75	0,70
С.-Петербург	07.99	390	560	590	0,70	0,66
Калининград	06.99	335	470	486	0,71	0,70
Н. Новгород	07.99	215	450	554	0,48	0,39
Екатеринбург	06.99	230	334	548	0,69	0,42
Псков	05.99	147	210	300	0,70	0,49
Рязань	04.99	192	290	370	0,66	0,52
Тверь	07.99	172	264	340	0,65	0,51
Россия-1	05-07	295	485	550	0,61	0,54
Новосибирск	06.99	210	275	456	0,77	0,47
Омск	06.99	165	172	335	0,96	0,49
Астрахань	04.99	100	150	178	0,67	0,56
Ульяновск	06.99	136	150	324	0,91	0,42
Россия-2	05-06	172	205	360	0,84	0,48
РОССИЯ	05-07	440	600	705	0,73	0,62



Таблица 10

ИЗМЕНЕНИЕ ИНДЕКСА IGS В 1998–1999 ГОДУ

Город	НОМИНАЦИЯ ЦЕН	06.99	12.98	06.98
Москва	долл.	1,21	1,71	1,01
С.-Петербург	долл.	1,20	1,76	1,01
Н. Новгород	долл.	0,69	1,53	1,02
Екатеринбург	долл.	0,72	1,28	1,02
Рязань	долл.	0,93	1,38	0,96
Тверь	долл.	0,83	1,36	0,95
Калининград	долл.	0,96	1,38	0,82
Псков	долл.	0,89	1,50	0,99
Россия-1	долл.	0,95	1,61	1,02
Новосибирск	руб.	0,77	1,01	0,92
Омск	руб.	0,80	0,84	0,88
Ульяновск	руб.	0,75	0,73	0,94
Астрахань	руб.	0,58	0,73	0,55
Россия-2	руб.	0,79	0,81	0,87
РОССИЯ (центры регионов)		1,03	1,51	0,99

к декабрю *снизился* до 81%, а в 1999 году *практически не изменился*, составив 79% (рис. 21).

В городах *Россия-1* за время кризиса индекс IGS вырос к декабрю до 161%, а в 1999 году *снизился* до 95% (см. рис. 20).

В *Москве* индекс IGS вырос к декабрю до 171%, а в 1999 году *снизился* до 121% (см. рис. 21).

В целом по имеющейся выборке городов России можно говорить о том, что индекс IGS, *выросший* к декабрю до 151%, за 1999 год *почти вернулся к исходным значениям* (103% относительно декабря 1998 года).

Таким образом, расхождение российских городов по изменению стоимости жилья (в сопоставимых ценах) в 1999 году начало сокращаться, за счет падения стоимости в городах России-1 и существенного снижения в Москве при сохранении ее уровня в городах России-2.

Из приведенной статистики и расчетов следует, что выявленные в ранее проведенных исследованиях положительные последствия дефолта прекращают свое действие, и открытое кризисом окно возможностей для риэлторского бизнеса и инвесторов закрывается.

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Группы факторов, определяющие перспективы развития рынка недвижимости, и прежде всего – ценовой ситуации на нем, можно разбить на два класса: *внутренние и внешние*.

К первому относятся описанные выше внутренние по отношению к рынку факторы, собствен-

ные закономерности развития рынка, и в том числе – определяющие его поведение при изменении условий внешней среды: экспоненциальный рост цен при переходе от централизованной к рыночной экономике, зависимость уровня насыщения кривой роста («естественного» для каждого города уровня цен) от характеристик данного города, связь между темпами изменения курса национальной валюты и темпами роста цен (в долларовом выражении), взаимное влияние вторичного и первичного рынка, сезонность на рынке недвижимости, и т.д.

Ко второму классу относятся факторы внешней среды: макроэкономические, социально-экономические, политические, правовые и т.д.

В конечном счете тенденции развития рынка определяются сочетанием, взаимным влиянием этих классов. Но степень влияния каждого из них может существенно меняться.

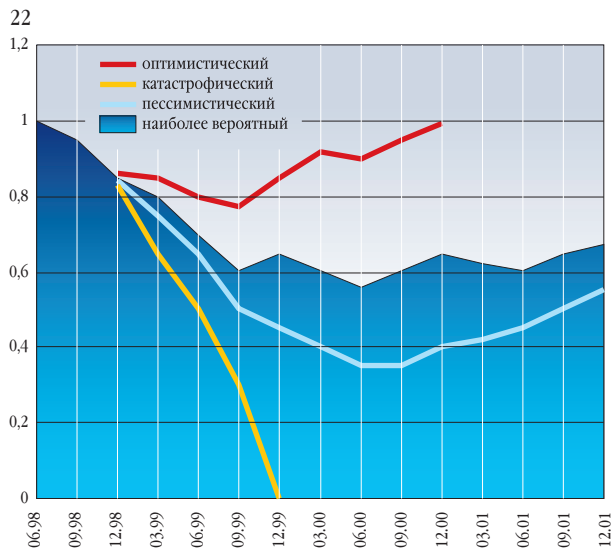
Так, на ранних стадиях становления рынка определяющим фактором была *закономерность роста цен на рынке недвижимости (в долларовом выражении) в условиях переходной экономики России с последующим переходом к стабилизации*. Ухудшение социально-экономической ситуации в том или ином городе относительно общероссийской могло привести к временному уменьшению темпов роста и даже некоторому снижению цен, но в дальнейшем рост цен в данном городе продолжался. Поэтому прогнозирование тенденций изменения цен в обследуемых городах на год вперед (*рост или стабилизация*) производилось нами прежде всего на основе выявления достигнутой стадии развития рынка в данном городе. Прогноз *снижения* цен давался в двух случаях: когда было известно о резком ухудшении социально-экономической ситуации в городе (закрытие производств, массовый отток населения) либо когда построенная для данного города модель-прогноз демонстрировала на конец предыдущего периода значительный «перебег» фактических цен относительно прогнозируемых. В течение трех лет степень совпадения прогнозов с фактическими данными составляла 85-90%, что подтверждает правильность методики.

По мере развития рынка, перехода к третьей и четвертой стадии определяющими становятся внешние факторы. Изменения в экономической ситуации, законодательстве, налогообложении недвижимости через колебания спроса и предложения накладываются уже не на растущий отрезок кривой, а на ее пологий или горизонтальный участок, и вследствие этого определяют не только *темпы роста* цен, но и вектор их изменения – повышение или снижение.

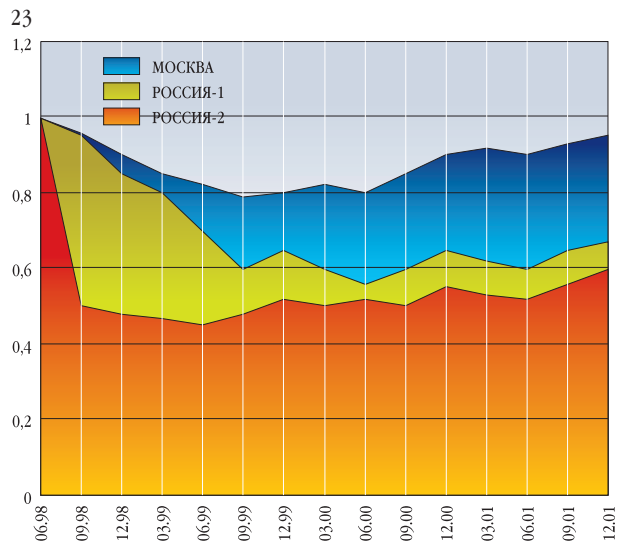
Короткая история развития рынка недвижимости в городах России еще не позволила накопить статистические данные, необходимые для получения количественной взаимосвязи между изменением цен и внешними факторами. Что касается качественной оценки тенденций на 1999 год и далее, то она зависит от объяснения характера спада цен во всех городах и на всех сегментах рынка недвижимости в 1998 году.

Если это *временный спад*, вызванный кратковременным финансово-экономическим кризисом, то рынок





ПРОГНОЗ ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ РОССИИ (С ДОЛЛАРОВОЙ НОМИНАЦИЕЙ ЦЕН) ПРИ РАЗЛИЧНЫХ СЦЕНАРИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ (НОВЯБРЬ 1998 ГОДА)



НАИБОЛЕЕ ВЕРОЯТНЫЙ ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ ЦЕН НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ, ДРУГИХ ГОРОДОВ С ДОЛЛАРОВОЙ НОМИНАЦИЕЙ (РОССИЯ-1) И ГОРОДОВ С РУБЛЕВОЙ НОМИНАЦИЕЙ ЦЕН (РОССИЯ-2)

быстро вернется в докризисное состояние, и цены в дальнейшем будут колебаться относительно ранее достигнутого уровня стабильности. Если же это «откат после перебега», то цены после одного-двух периодов некоторого снижения-повышения выйдут на новый уровень стабильности, сниженный относительно докризисного.

По нашему мнению, с кризисом 1998 года произошла *существенная корректировка цен на жилищном рынке в сторону уменьшения с предстоящей стабилизацией на новом уровне.*

Отметим, что вышесказанное касается среднесрочного и долгосрочного периода прогнозирования, к которым в современных условиях России мы относим соответственно 1-2 года и 3-5 лет.

Известно, что рынок недвижимости более консервативен по сравнению с другими рынками — товарным, фондовым и т.п. Он может быстро обрушиться, но медленно восстанавливается. Для серьезного повышения цен ему необходим новый, положительный шок: бурный экономический рост в регионе, либо бурный приток населения, и т.п. Следовательно, в основу долгосрочного и среднесрочного прогнозирования тенденций развития рынка недвижимости необходимо положить прогноз экономической ситуации в России. Что касается краткосрочного (в пределах одного года) прогноза, то необходимо включать в рассмотрение весь спектр как внешних, так и внутренних факторов.

При разработке прогноза развития рынка недвижимости России, выполненного в разгар кризиса — в ноябре 1998 года, использован *метод разветвляющихся сценариев.* В начале применения метода выделяются этапы прогнозируемого процесса, определяются один-три возможных сценария развития на первом этапе и их результаты (исходы), затем один-три сценария для каждого исхода на втором этапе и т.д. В результате изучения возможных вариантов развития макроэкономической и политической ситуации в России, предлага-

емых экономистами, политологами, политиками, были сформированы два сценария для первого этапа (краткосрочных — до марта 1999 г.). В качестве продолжения каждого из них сформированы один-два сценария для второго этапа (среднесрочных — до конца 1999 г.) и аналогично для третьего (долгосрочных — до 2001 г.). На каждом этапе для каждого сценария были даны экспертные оценки вероятности его реализации, близкие сценарии объединены, маловероятные варианты отброшены. Далее, для каждого сценария были определены тенденции изменения параметров жилищного рынка с учетом влияния общеэкономической ситуации. Затем были рассчитаны средневзвешенные параметры с учетом вероятности каждого сценария и получен наиболее вероятный прогноз динамики цен на жилье. Прогноз был конкретизирован с учетом выявленной тенденции расщепления жилищного рынка на три сегмента (по характеру динамики цен): Москва, другие города с долларовой номинацией цен на рынке жилья (Россия-1) и города с рублевой номинацией цен (Россия-2).

При формировании краткосрочного прогноза мы исходили из того, что *условием сохранения сложившейся в конце 1998 года тенденции к оживлению рынка недвижимости является стабильность в политической и макроэкономической сферах.* Мнения экономистов о ближайших перспективах (до марта 1999 года) были сведены к двум сценариям.

Первый сценарий был ориентирован на то, что до марта никаких негативных событий не произойдет. Вторым сценарием учитывал возможность резкого усиления к марту социальной напряженности, и вследствие этого — нового политического и экономического кризиса.

Вероятность развития событий по первому сценарию была принята равной не менее 80%, по второму — не более 20%.

При прогнозировании параметров рынка недвижимости до конца марта 1999 года в условиях реализа-



ции первого макроэкономического сценария рассматривалась возможность продолжения или прекращения действия тех факторов, которые привели к оживлению рынка недвижимости в декабре 1998 года.

В целом прогнозировалось в *краткосрочной перспективе* (до марта 1999 года) сохранение тенденции к оживлению рынка недвижимости: стабилизацию числа сделок на уровне несколько ниже декабря 1998 г. или рост в тех городах, которых не коснулось декабрьское оживление; дальнейшее замедление снижения цен в долларовом эквиваленте (их стабилизацию на уровне декабря или незначительное снижение). В настоящее время можно констатировать, что данный прогноз подтвердился.

В *среднесрочной перспективе* (до конца 1999 г.) и особенно в *долгосрочной* (до 2001 г.) предлагаемые политиками и экономистами варианты развития событий расходились более существенно. Все они были сведены к трем сценариям – *оптимистическому, пессимистическому и катастрофическому*. Их объединяла уверенность в том, что начало экономического роста в России отодвинуто на значительный срок. Различия состояли в прогнозируемых сроках, путях и тяжести преодоления кризиса (рис. 22).

Первый сценарий предусматривал создание к концу 1999 года условий для начала возрождения экономики России на путях государственно-администрируемого рынка. Для рынка недвижимости это означает *постепенное возрождение и приближение его состояния к докризисному через год-полтора. По нашей оценке, к сожалению, вероятность такого сценария не превышала 20%*.

Согласно *второму сценарию*, прекращение спада и начало экономического роста может произойти не ранее 2001 года. *Начало восстановления рынка недвижимости в этих условиях также отодвигается на 2001 год (а с учетом необходимого временного лага – и более поздний срок). По нашей оценке, вероятность этого сценария превышала 70%*.

Третий сценарий был ориентирован на полный провал новой экономической политики уже осенью 1999 года. Вместе с экономикой, естественно, при таком сценарии рухнет и рынок недвижимости. *В случае реализации этого сценария в экономике годовой прогноз для рынка недвижимости состоял в возможности начала в марте-апреле нового обвала, аналогичного августовскому, а в сентябре – еще более глубокого. Такое развитие событий рассматривалось как наиболее вероятное многими экспертами рынка недвижимости. По нашей оценке, вероятность данного сценария не превышала 10%*.

С учетом оценки вероятности каждого из сценариев развития экономики был рассчитан наиболее вероятный сценарий и прогноз изменения стоимости жилья до конца 2001 года в Москве, городах России-1 и России-2 (рис. 23).

При определении параметров рынка недвижимости в среднесрочной перспективе, кроме продолжающегося ухудшения макроэкономической ситуации, принимался во внимание разрыв в ценах между вторичным и первичным рынком, образовавшийся в результате кризиса в городах первой группы. По-

нятно, что цены на первичном рынке будут несколько повышаться, а на вторичном – снижаться, и разрыв в ценах должен ликвидироваться осенью-зимой.

В соответствии с прогнозом в 1999 году продолжалось ухудшение ситуации на рынке недвижимости, и наиболее глубокое снижение цен (75-80% от докризисного для Москвы, 55-60% для городов первой группы, 40-45% для городов второй группы) нас ожидает летом-осенью. В дальнейшем, с учетом влияния не только экономических, но и политических рисков, в течение года с лишним возможны стагнация на рынке, колебания цен в пределах +/- 10%. Лишь в 2001 году можно ожидать начала медленного восстановления рынка и цен на нем до уровня, не достигающего докризисного.

В настоящее время имеется возможность сопоставить прогноз с фактическим изменением цен за 3 квартала.

Полученные выше новые тенденции развития жилищного рынка городов России в первом полугодии 1999 года в качественном отношении *полностью совпадают с прогнозом, разработанным в ноябре 1998 года.*

Что касается *количественных параметров*, то вследствие малой выборки сравнение прогноза с фактическими данными проводилось наложением данных за 4 кв. 1998 г. – 2 кв. 1999 г. по отдельным городам на прогноз средневзвешенных индексов в группе городов (рис. 24–26). На графиках видно, что в городах *России-2* они *практически совпадают*, а в городах *России-1* и в *Москве* *наметилась тенденция к отклонению фактических цен от прогноза в меньшую сторону.*

Проведем корректировку прогноза для жилищного рынка Москвы.

Для этого рассмотрим основные группы факторов, которые определяют тенденции изменений на рынке в краткосрочной (до конца 1999 года) и среднесрочной (2000 год) перспективе.

Первая группа факторов – это макроэкономические и тесно связанные с ними политические.

Механизм влияния таких макроэкономических параметров, как инфляция и девальвация рубля, хорошо изучен.

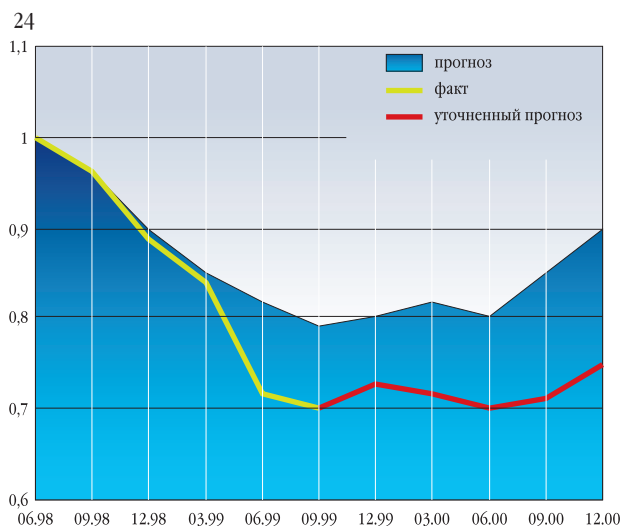
Показано, что реакция рынка недвижимости на изменение этих параметров в тех сегментах рынков, где цены предложения квартир в листингах агентств, рекламе номинируются в долларах либо в рублях, принципиально различна.

На вторичном рынке жилья Москвы, а также на первичном рынке коммерческого строительства в районах точечной престижной застройки, где квартиры выставляются на продажу в долларах, осенью 1998 года сначала упал спрос, объем сделок, а цены предложения жилья до конца года лишь слегка снизились (на 6%).

На первичном рынке муниципального жилья Москвы, где квартиры выставляются на продажу в рублях, происходил рост цен, но темп его был существенно ниже темпов девальвации рубля. Спрос и объем продаж сначала резко вырос, затем упал, долларовый эквивалент цен стремительно падал (до конца года – на 40%).

Интересно отметить, что во время «черного вторника» октября 1994 года, когда рынок жилья в Москве еще





ПРОГНОЗ И ФАКТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ИНДЕКСА ДОЛЛАРОВЫХ ЦЕН В МОСКВЕ

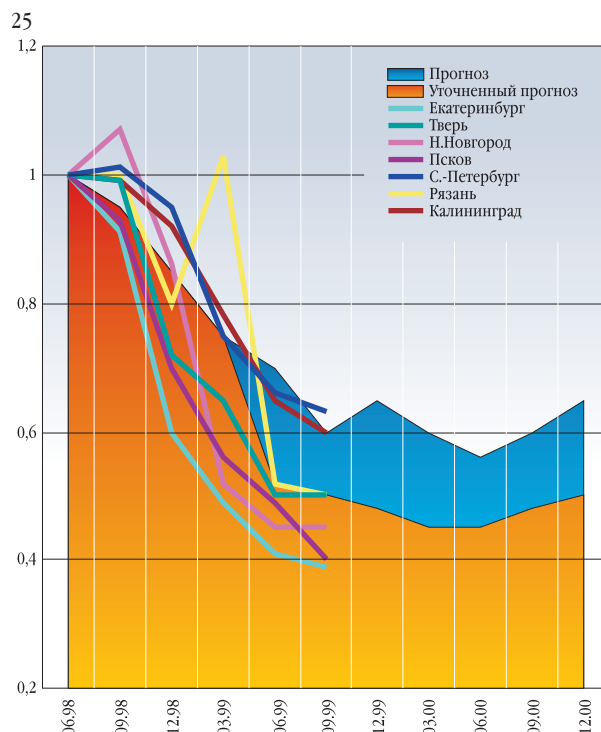
не вышел из стадии переходного, скачок курса доллара вызвал на вторичном рынке адекватный рост долларовых цен на жилье. В сегменте муниципального жилья (рублевом) также наблюдался скачок рублевых цен и рост его долларового эквивалента, но с более низкими темпами.

Объяснение этому феномену в тот период нами было дано на основе массовой психологии субъектов рынка в условиях долларизации рынков недвижимости. Колебания темпов девальвации рубля вызывают недоверие населения к кредитно-денежной политике правительства, покупатель в ожидании обвала рубля торопится конвертировать накопления в доллары и приобрести жилье сегодня, пусть менее качественное или меньшего размера, чем он мог бы это сделать в отсутствие дефицита времени. Продавец также становится уступчивым в надежде на повышение в ближайшее время рублевого наполнения вырученных сегодня долларов. Рынок активизируется, цены на нем растут. То обстоятельство, что наблюдавшийся временной лаг между сопоставляемыми событиями был равен плюс/минус один месяц, говорит о том, что не только факт скачка курса рубля, но и предвидение, ожидание его населением привело к аналогичным последствиям.

Две описанные модели поведения субъектов рынка (продавцов и покупателей) в 1994 и 1998 годах отличаются друг от друга и на первый взгляд кажутся даже противоречащими друг другу. Но причина противоречия кроется в принципиально различном составе этих субъектов.

В первом случае мы имели дело с быстро разбогатевшими людьми, которые рассчитывали и дальше богатеть и покупали жилье за наличные.

С 1995 года ситуация начала меняться. На рынок пришли обычные граждане двух категорий. Первая – люди среднего достатка, которые накопили некоторую сумму (эквивалентную, например, стоимости одной комнаты) и готовы обменять свои накопления плюс свою одно-двухкомнатную квартиру на квартиру большей площади, или лучшего качества, местоположения.



ПРОГНОЗ И ФАКТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ИНДЕКСОВ ДОЛЛАРОВЫХ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ В ГОРОДАХ РОССИИ-1

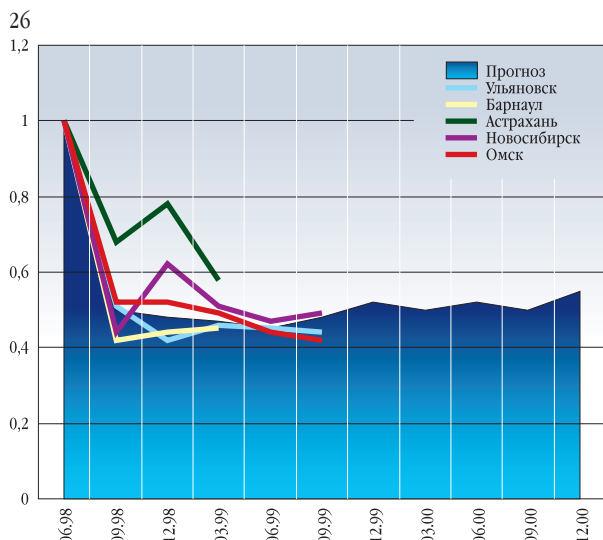
Вторая – люди малого достатка, которые осознали наличие в руках богатства, овестьствованного в приватизированной квартире (а дети давно разбежались, семья уменьшилась), и готовы обеспечить свою дальнейшую безбедную жизнь переводом части этого богатства в денежную форму (продажей большей и покупкой меньшей квартиры). К 1998 году доля покупателей этих двух категорий достигла 80–90%. Поведение этой, нормальной для мировой практики, категории покупателей вполне укладывается в описанные для развитых рыночных экономик закономерности.

Таким образом, в дальнейшем можно ожидать, что при стабильных темпах инфляции и девальвации рубля темпы изменения долларовых цен на вторичном рынке жилья будут мало связаны с изменением макроэкономических параметров. На первичном, рублевом рынке муниципального жилья при росте курса доллара и особенно при резких политических и финансовых потрясениях можно ожидать снижения долларового эквивалента цен.

Какие же перспективы рисуют нам сегодня власти, а также эксперты-макроэкономисты?

Исходя из заявленной в начале года денежными властями цели финансовой политики – обеспечить плавное изменение курса рубля с темпом, близким к темпу инфляции и оценке уровня инфляции к концу года курс доллара в декабре составил около 29 рублей. Политические события (война на Кавказе, выборы в Думу, международный финансовый скандал) скорее всего не изменят ситуацию в финансовой сфере. Тогда тенденция к стабильности





ПРОГНОЗ И ФАКТИЧЕСКОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ИНДЕКСОВ ДОЛЛАРОВЫХ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ В ГОРОДАХ РОССИИ-2

лизации долларовых цен на вторичном рынке жилья Москвы этими, макроэкономическими и политическими, факторами поколеблена не будет.

Сложнее дело обстоит с первичным рынком муниципальных новостроек. В прессе широко обсуждается приписываемое Ю. М. Лужкову намерение снизить цены до 200 долларов за метр. Но не многие заметили, что речь шла о себестоимости строительства (да еще и без учета затрат на инфраструктуру и т.п.), а не о продажной цене. Продажную цену (в рублях) правительство Москвы перестало повышать с зимы, а летом даже слегка снижало ради поддержания объема реализации, что привело к снижению долларового эквивалента цен на типовое жилье в районах массовой застройки на 10–15%.

Здесь необходимо перейти к другой группе факторов, связанных с внутренними механизмами рынка и состоящими во взаимном влиянии вторичного и первичного рынка жилья. Сложившиеся к концу 1998 года ножицы в ценах на вторичном рынке и на рынке муниципального жилья привели к переориентации спроса на первичный рынок и серьезному понижающему давлению на цены вторичного. В результате долларовые цены вторичного рынка в 1999 году уже упали на 30%. Сегодня средняя цена предложения кв. метра жилья составляет на вторичном рынке около 600 долларов, на новое типовое жилье в районах массовой застройки – 400–450 долларов.

В этом смысле в ближайшей перспективе будет продолжаться понижающее давление первичного рынка. Приведет ли оно к продолжению снижения цен, зависит от ряда других внешних и внутренних факторов.

Прежде всего необходимо обсудить такой фактор, как падение после кризиса покупательной способности населения на 30–40% (в том числе за 1999 год – на 15–18%). Влияние этого фактора на рынок недвижимости сильно преувеличивается. Дело в том, что недвижимость приобретается не за доходы, а за накопления.

Резкое снижение платежеспособного спроса осенью 1998 года объясняется тем, что та часть сбережений, которая хранилась в банках, пропала или была временно заморожена. Но большая часть денежных накоплений в Москве находилась на руках и в долларах, и эти деньги не обесценивались. И главной причиной снижения спроса, по нашему мнению, была паника, недоверие к финансово-экономической политике властей: люди боялись тратить свои сбережения в предвидении возможного экономического краха. Подтверждением сказанного служит тот факт, что к декабрю, когда политическая и макроэкономическая ситуация стабилизировалась и у населения прошел страх перед возможной экономической катастрофой, на рынке жилья проявился эффект отложенного спроса – рост предложения, спроса, числа сделок. Имеются также данные о том, что большинство из тех граждан, которые имели перед кризисом планы по улучшению жилищных условий, в 1999 году успешно их реализовали.

К настоящему времени дальнейшее снижение доходов населения почти приостановлено. Положительные тенденции в экономике, рост доходов коммерческой сферы и бюджета, некоторое повышение денежных выплат населению создают позитивный фон для того, чтобы население смелее расставилось со своими сбережениями ради решения жилищных проблем.

Что касается внутренних факторов, то здесь возникают как повышающие, так и понижающие дополнительные кратковременные стимулы для цен. К первым можно отнести психологическое давление приближающегося начала действия первой части нового Налогового кодекса (с его требованием декларирования доходов при покупке недвижимости). Ко вторым – возможное повышение предложения на первичном рынке в конце года (массовый ввод жилья) и на вторичном – из-за ввода в оборот приватизированных комнат в коммуналах. Многие связывают надежды на дальнейшее снижение цен с развертыванием ипотечных схем финансирования, но этот фактор вряд ли стоит принимать в рассмотрение: во-первых, массовой выдачи ипотечных кредитов в 2000 году не предвидится, во-вторых, ипотека предназначена для облегчения бремени покупателя за счет кредита, рассрочки платежей, накопления средств, зачета стоимости имеющегося жилья, а на рыночной цене жилья она не отразится.

Еще один возмущающий фактор связан с принятым недавно Верховным судом РФ решением, согласно которому гражданин, купивший имущество по цене ниже рыночной, обязан с разницы уплатить подоходный налог. Практически, согласно тому же Налоговому кодексу, это может коснуться покупок, относительно которых налоговики докажут, что разница между ценой в договоре и среднерыночной составила более 30%. По идее, это будет стимулировать граждан к тому, чтобы в договоре купли-продажи квартиры указывать не минимальную цену, близкую к льготе продавца (5000 МРОТ, или 17 тыс. долларов сегодня), а более реальную цену (иначе будет страдать покупатель). С учетом психологических аспектов поведения продавцов и покупателей



цены предложений могут возрасти на среднюю величину дополнительной налоговой нагрузки продавца.

Сочетание указанных факторов, по нашему мнению, создаст незначительное повышающее давление на цены как первичного, так и вторичного рынка. Все признаки такого развития событий на рынке уже наблюдаются: снижение предложения на вторичном рынке, оживление спроса, повышение цен на отдельные типы жилья и в отдельных районах города.

В целом можно сделать вывод о том, что в краткосрочной перспективе ранее сделанный качественный прогноз о переломе тенденции изменения цен осенью 1999 года от спада к стабилизации не требует корректировки. Необходимо уточнить лишь количественный прогноз, изменив уровень стабилизации с 78% до 70% от докризисного.

Теперь рассмотрим возможные тенденции на рынке жилья Москвы в 2000 году в свете все тех же групп факторов, влияющих на рынок.

Источником макроэкономических прогнозов для нас могут служить проект бюджета, разработанный Минэкономики, а также проект совместного заявления Центробанка и Минфина, вынесенные на обсуждение Госдумы. В этих документах имеются расхождения в важных количественных параметрах (оптимистический и реалистический прогноз). Достаточно широкий спектр мнений экспертов-макроэкономистов включает также пессимистический прогноз (курс доллара до 35-40 руб., связанный

с прекращением беспрецедентного роста мировых цен на нефть, замораживанием отношений с МВФ) и катастрофический прогноз (предсказания нового обвала экономики и финансов в 2000 году). Принимая малую вероятность катастрофического прогноза, наиболее вероятными можно считать следующие качественные показатели экономического развития России: некоторый рост ВВП (от нулевого до 3-процентного), невысокие темпы инфляции и девальвации рубля (от 18 до 28%), рост номинальных зарплат и пенсий (от 20 до 50%), некоторый прирост реальных (с поправкой на инфляцию) денежных доходов населения (на 1,5-3,0%). Сочетание таких среднесрочных политических факторов, как дорогостоящая война на Кавказе и связанное с этим повышение оборонной доли бюджета, затраты на восстановление жизнеобеспечения районов Чечни, два тура выборов с их затратами и одновременно – с необходимостью выполнения обещаний электорату вряд ли приведут к нарушению финансово-экономической стабильности, но могут сдвинуть количественные показатели в худшую сторону. Что касается средств, зарезервированных на выборы, на оборону, на Чечню, то они скорее всего будут перетекать на рынок недвижимости и способствовать повышению платежеспособного спроса.

Следовательно, макроэкономические и политические факторы обещают нам на 2000 год спокойную ситуацию на рынке недвижимости.