

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

Факультет социальных наук  
Кафедра социологии  
Направление подготовки 39.03.01 – Социология  
Профиль: Экономическая социология

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой  
\_\_\_\_\_ В.В. Проказин  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2016 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

на тему: Арендное жилье: мотивы выбора, барьеры доступа, социальные проблемы

Исполнитель

студент группы 263-об \_\_\_\_\_  
(подпись, дата)

М.И. Москаленко

Руководитель

доцент, канд. филос. \_\_\_\_\_  
наук (подпись, дата)

В.В. Проказин

Нормоконтроль

доцент, канд. филос. \_\_\_\_\_  
наук (подпись, дата)

В.В. Проказин

Благовещенск 2016

## РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 100 с., 13 таблиц, 45 диаграмм, 40 источников.

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ, АРЕНДА, АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ, АРЕНДАТОР, АРЕНДОДАТЕЛЬ, БАРЬЕРЫ ДОСТУПА, МОТИВЫ ВЫБОРА, СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, РИЭЛТОРСКИЕ АГЕНТСТВА, РИЭЛТОРЫ.

В работе рассматриваются особенности рынка недвижимости, его субъекты и объекты. Основной акцент делается на рынок арендного жилья и участников этого рынка. К основным участникам рынка арендного жилья можно отнести арендаторов, арендодателей и различного рода посредников. Каждый из участников рынка арендного жилья и его объект имеют ряд характеристик и специфических особенностей, которые также были рассмотрены в данной работе.

Цель работы – выявить особенности поведения населения на рынке арендного жилья.

В работе применены методы контент-анализ и экспертный опрос.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Арендное жилье как объект рынка недвижимости	9
1.1 Рынок недвижимости: основные понятия, объекты и субъекты рынка недвижимости	9
1.2 Арендное жилье: основные понятия	23
1.3 Мотивы выбора, барьеры доступа, социальные проблемы, связанные с рынком арендного жилья	25
2 Поведение населения на рынке арендного жилья (опыт эмпирических исследований)	30
2.1 Мотивы выбора арендного жилья	30
2.2 Барьеры доступа к найму арендного жилья	45
2.3 Социальные проблемы, влияющие на востребованность рынка арендного жилья	50
Заключение	55
Библиографический список	57
Приложение А Программы КСИ на тему: «Арендное жилье: мотивы выбора, барьеры доступа, социальные проблемы»	61
Приложение Б Диаграммы, содержащие данные контент-анализа объявлений в рубрике «Сниму»	92
Приложение В Диаграммы, содержащие данные контент-анализа объявлений в рубрике «Сдам»	96

## ВВЕДЕНИЕ

Одним из главных направлений в решении жилищного вопроса стало развитие фонда арендного жилья. Об этом свидетельствуют разработанные и реализуемые Правительством Российской Федерации целевые программы по строительству жилья, предназначенного не для продажи, а для аренды. В этом случае строительство жилья несет выгоду не только населению, но и инвесторам, и государству.

Рынок аренды жилья является видом рынка недвижимости. Рынок недвижимости – это взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости. Рынок недвижимости занимает не последнее место в жизни общества. Поэтому изучение этого явления всегда будет актуальным. А изучение рынка арендного жилья набирает популярность в последнее время из-за экономической нестабильности в обществе, социальных проблем на государственном уровне.

Об этом свидетельствует появление большого количества объявлений, как в печатных СМИ, так и в Интернете, не говоря уже о досках объявлений, расположенных на улице. Развитие рынка дорогим и менее доступным становится собственное жилье, тем более прибыльной становится сдача жилья в аренду.

Рынок арендного жилья имеет и неформальную сторону. При этом в качестве арендодателей выступают частные лица, сдающие свою собственность в аренду, без привлечения соответствующих организаций (риелторских агентств), и государства. А арендаторы, в свою очередь, приобретают во временное пользование жилье у собственников.

Как известно, аренда представляет собой форму имущественного договора, при которой собственность передаётся во временное владение и пользование (или только во временное пользование) арендатору за арендную плату. И так, арендодатель – сторона договора аренды (имущественного

найма), предоставляющая арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование. Следовательно, арендатор – сторона договора аренды, берущая имущество арендодателя в срочное и возмездное хозяйственное пользование.

У арендного жилья есть как плюсы, так и минусы. Главный минус состоит в том, что жилье арендуется, а не находится в собственности. Его популярность заключается в том, что оно не требует огромных вложений, достаточно стабильного среднего дохода. Популярность арендного жилья находится в прямой зависимости от роста цен на недвижимость. Поэтому к нему прибегают молодые семьи, командировочные и все те, кто не располагает денежными сбережениями, чтобы приобрести себе собственное жилье, или не рассчитывают в ближайшей перспективе сделать это.

Еще одним достоинством арендного жилья можно считать то, что арендовать, например, квартиру можно в любой части города, ближе к месту работы, учебы и т.п.

Кроме достоинств самого арендного жилья стоит отметить доступность информации о его наличии. Как я уже указала выше, подобного рода объявления можно найти как в печатных СМИ, так и, в наиболее сейчас популярной, сети Интернет.

Еще одним популярным источником информации является риэлторские агентства, основной деятельностью которых является оказание посреднических услуг. Аренда через агентства недвижимости носит формальный характер, нежели через сайты объявлений.

Объект: арендное жилье как объект рынка недвижимости.

Предмет: арендное жилье (мотивы выбора, барьеры доступа, социальные проблемы).

Цель: выявить особенности поведения населения на рынке арендного жилья.

Задачи:

1) Рассмотреть основные аспекты рынка недвижимости.

- 2) Определить субъекты и объекты рынка недвижимости.
- 3) Определить основные понятия, связанные с арендным жильем.
- 4) Определить факторы, влияющие на выбор арендного жилья.
- 5) Определить барьеры доступа к найму жилья.
- 6) Определить основные социальные проблемы, связанные с наймом жилья.

Гипотезы:

1) К основным аспектам следует отнести: сущность рынка недвижимости, его особенности, классификацию и, собственно, недвижимость как объект рынка.

2) Субъектами рынка недвижимости являются: арендатор, арендодатель, состав профессиональных участников. Объектами рынка недвижимости являются предметы производственного и непроизводственного назначения (здания, сооружения, жилые помещения, машины, оборудование, взрослый рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения), которые в своей натуральной форме функционируют и используются в народном хозяйстве на протяжении ряда лет и в течение всего срока службы не теряют своей потребительской формы.

3) К основным понятиям можно отнести: аренда, арендное жилье, арендатор, арендодатель, арендная плата.

4) Основными факторами, влияющими на выбор арендного жилья, можно отнести: финансовое благосостояние домохозяйства, возраст членов домохозяйства, территориальная мобильность, так и достоинства арендного жилья такие как: территориальное расположение жилья, инфраструктура, комфортабельность определенного жилья и т.д.

5) Основными барьерами доступа являются социальный и экономический.

6) К основным социальным проблемам, имеющим значение для рынка арендного жилья, можно отнести: инфляцию, рост цен на товары и услуги;

безработицу; уровень жизни населения; экономический кризис; задержки выплат заработных плат; низкий уровень заработных плат и т.д.

# 1 АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЕ КАК ОБЪЕКТ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

## 1.1 Рынок недвижимости: основные понятия, объекты и субъекты рынка недвижимости

«Недвижимое имущество – это любое имущество, состоящее из земли, а также зданий и сооружений на ней».<sup>1</sup>

Имущество – совокупность имущественных, т.е. подлежащих денежной оценки, юридических отношений, в которых находится данное лицо (физическое или юридическое).

«Имущество, принадлежащее какому-либо физическому или юридическому лицу, по содержанию делят на:

- актив: совокупность вещей, принадлежащих лицу на праве собственности или в силу иного вещного права; совокупность прав на чужие действия (например, долговое имущество);
- пассив: совокупность вещей, принадлежащих другим лицам, но временно находящихся во владении данного лица; совокупность обязательств, лежащих на данном лице».<sup>2</sup>

Рассмотрим структуру понятия «недвижимость».

Таблица 1 – Структура понятия «недвижимость»

Недвижимость (недвижимая собственность)			
Вещь (физическая сущность)		Права (юридическая сущность)	
Земля	Улучшения	Права	Обременения
- земельные участки;	- здания;	- собственности;	- ипотека;
- участки недр;	- сооружения;	- хозяйственного ведения;	- сервитут;
- обособленные водные объекты;	- инженерные коммуникации;	- оперативного управления;	- правила зонирования;
	- насаждения.		- охрана

<sup>1</sup>Гриненко С.В. Экономика недвижимости: Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРГУ, 2004. С. 33.

<sup>2</sup>Виноградов Д.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие – Владимирский государственный институт, 2007. С. 25.

- леса.		- наследуемого владения; - бессрочного пользования.	памятников; - прочие ограничения.
---------	--	--	--------------------------------------

Определив, что такое недвижимое имущество, можно переходить и такому понятию как «рынок недвижимости».

Существует множество понятий рынка недвижимости. Остановимся на нескольких. «Рынок недвижимости – это механизм, посредством которого соединяются интересы и права, устанавливаются цены на недвижимость».<sup>3</sup>

«Рынок недвижимости и уровень его развития характеризует развитие национальной экономики».<sup>4</sup>

«Рынок недвижимости – система правовых, экономических, организационных и культурных отношений между субъектами рынка недвижимости по поводу создания, формирования, распределения, обмена, потребления полезных свойств, а также прав и обязанностей, вытекающих из обладания объектов недвижимости».<sup>5</sup>

«Однако более полным будет определение рынка недвижимости, представляющего комплекс отношений, связанных как с созданием новых объектов недвижимости, так и с эксплуатацией уже существующих».<sup>6</sup>

«Рынок недвижимости представляет собой совокупность региональных, локальных рынков, существенно отличающихся друг от друга по уровню цен, уровню риска, эффективности инвестиций в недвижимость и т.д.»<sup>7</sup>

<sup>3</sup> Гриненко, С.В. Экономика недвижимости: конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. С.35.

<sup>4</sup> Гриненко С.В. Экономика недвижимости: Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. С.36.

<sup>5</sup> Виноградов Д.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие – Владимирский государственный институт, 2007. С. 28.

<sup>6</sup> Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие. М.: МИКХиС, 2001. С. 41.

<sup>7</sup> Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие. М.: МИКХиС, 2001. С. 42.

«Все вышеприведенные определения предполагают отнесение объектов недвижимости к категории товаров, обращение которых связано с привлечением финансового капитала, использованием различных ресурсов и труда, и указывают на перераспределение объектов недвижимости, т. е. обеспечение оборота прав на ранее созданные объекты».<sup>8</sup>

Рынок недвижимости имеет ряд особенностей, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Особенности рынка недвижимости

Признак	Характеристика
Локализация	<ul style="list-style-type: none"> <li>- абсолютная неподвижность</li> <li>- большая зависимость цены от местоположения</li> </ul>
Вид конкуренции	<ul style="list-style-type: none"> <li>- несовершенная, олигополия</li> <li>- небольшое число покупателей и продавцов</li> <li>- уникальность каждого объекта</li> <li>- контроль над ценами ограничен</li> <li>- вступление в рынок требует значительного капитала</li> </ul>
Эластичность предложений	<ul style="list-style-type: none"> <li>- низкая, при росте спроса и цен предложение мало увеличивается</li> <li>- спрос может быть очень изменчивым</li> </ul>
Степень открытости	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сделки носят частный характер</li> <li>- публичная информация, часто неполная и неточная</li> </ul>
Конкурентоспособность товара	<ul style="list-style-type: none"> <li>- во многом определяется окружающей внешней средой, влиянием соседства</li> <li>- специфичностью индивидуальных предпочтений покупателей</li> </ul>
Условия зонирования	<ul style="list-style-type: none"> <li>- регулируется гражданским и земельным</li> </ul>

<sup>8</sup> Асаул А. Н., Иванов С. Н., Старовойтов М. К. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. - 3-е изд. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. С. 46-47.

	законодательством с учетом водного, лесного, природоохранного и другого специального права - большая взаимозависимость частной и других форм собственности
Оформление сделок	- юридические сложности, ограничения и условия
Стоимость	- включает стоимость объекта и связанных с ним прав

Рынок недвижимости можно классифицировать по различным признакам, так как он имеет разветвленную структуру.

Таблица 3 – Классификация рынков недвижимости

Признак классификации	Виды рынков
Вид объекта	Земельный, зданий, сооружений, предприятий, помещений, многолетних насаждений, вещных прав, иных объектов
Географический (территориальный)	Местный, городской, региональный, национальный, мировой
Функциональное назначение	Производственных помещений, жилищный, непроизводственных зданий и помещений
Степень готовности к эксплуатации	Существующих объектов, незавершенного строительства, нового строительства
Тип участников	Индивидуальных продавцов и покупателей, промежуточных продавцов, муниципальных образований, коммерческих организаций
Вид сделок	Купли-продажи, аренды, ипотеки, вещных прав
Отраслевая принадлежность	Промышленных объектов, сельскохозяйственных объектов, общественных зданий, другие
Форма собственности	Государственных и муниципальных объектов, частных

Способ совершения сделок	Первичный и вторичный, организованный и неорганизованный, биржевой и внебиржевой, традиционный и компьютеризированный
--------------------------	---

К особенностям рынка недвижимости можно отнести его преимущества и недостатки.

«Преимущества:

- возможность получения большей прибыли (чем на других рынках) за весь период эксплуатации объектов недвижимости;
- достаточная устойчивость потребительского спроса;
- " меньшая подверженность колебаниям экономических циклов;
- наличие определенной защиты от внезапных изменений рыночной конъюнктуры ввиду долгосрочного характера аренды и длительного срока строительства конкурирующих объектов».<sup>9</sup>

«К недостаткам можно отнести:

- информация на рынке не столь открыта, как, например, на рынке товаров, что затрудняет процесс обоснования для объема и характера инвестиций;
- отсутствие законодательной базы в отношении обязательной публикации информации о сделках на рынке недвижимости;
- необходимость использования информации о сделках, совершаемых на рынке недвижимости;
- «жесткая» зависимость от внешних условий градостроительного регулирования, возможностей строительного комплекса и специфики потребительского спроса;
- издержки сделок (необходимость проверки юридической чистоты объекта недвижимости, а также затраты на техническую документацию и регистрацию) значительны, если не сказать высокие».<sup>10</sup>

<sup>9</sup> Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие. М.: МИКХиС, 2001. С. 53.

<sup>10</sup> Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие. М.: МИКХиС, 2001. С. 54.

Рынок недвижимости выполняет ряд функций.

«К функциям рынка недвижимости относятся:

1. Установление равновесных цен – одна из главных функций рынка недвижимости. Эта функция должна обеспечивать соответствие платежеспособного спроса и объема предложений.

2. Коммерческая функция. Реализует потребительскую стоимость недвижимости и получение прибыли на вложенный капитал.

3. Функция санирования – устранение неконкурентоспособных и слабых участников рынка.

4. Информационная функция. Сбор и распространение объективной информации о процессах, протекающих на рынке недвижимости.

5. Посредническая функция. Рынок выступает в качестве посредника и места встречи множества покупателей и продавцов, устанавливается связь между ними и предоставляется возможность выбора партнеров.

6. Стимулирующая функция. Экономическое поощрение прибылью.

7. Инвестиционная функция. Сохранение и увеличение стоимости капитала.

8. Социальная функция. Рост трудовой активности всего населения, в повышении интенсивности труда граждан, стремящихся стать собственниками квартир, земельных участков и других капитальных и престижных объектов».<sup>11</sup>

«Рынок недвижимости представляет собой совокупность следующих структурных элементов:

- 1) объектов недвижимости;
- 2) экономических субъектов, оперирующих на рынке;
- 3) процессов функционирования рынка;
- 4) инфраструктуры рынка».<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup>Гриненко С.В. Экономика недвижимости: Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. С. 49.

<sup>12</sup> Виноградов Д.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие. Владимирский государственный институт, 2007. С. 36.

Процессы функционирования рынка – процессы формирования, эксплуатации и обмена недвижимого имущества и управления рынком.

«Инфраструктура рынка недвижимости – совокупность механизмов, обеспечивающих функционирование рынка. Условно можно выделить четыре таких механизма:

- 1) социальный механизм;
- 2) методологический (макрорыночный) механизм;
- 3) инженерно-технологический механизм;
- 4) психолого-поведенческий механизм».<sup>13</sup>

Субъектами рынка недвижимого имущества являются:

- 1) Продавцы (арендодатели).
- 2) Покупатели (арендаторы).
- 3) Посредники и профессиональные участники рынка недвижимости.
- 4) Государственные органы.

Остановимся подробнее на объектах и субъектах рынка недвижимости.

#### *Субъекты рынка недвижимости*

«На рынке недвижимости сформировались и активно действуют различные структуры, а) способствующие повышению эффективности его оборота, а также б) вступающие в экономические связи в процессе владения, пользования и распоряжения недвижимым имуществом».<sup>14</sup>

Все субъекты на рынке недвижимости можно объединить в четыре группы:

- 1) Покупатель (арендатор), которым может выступать как юридическое, так и физическое лицо, а также орган государственного управления. Это главный субъект рынка недвижимости.

---

<sup>13</sup>Виноградов Д.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие – Владимирский государственный институт, 2007. С. 79.

<sup>14</sup> Асаул А. Н., Иванов С. Н., Старовойтов М. К. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. - 3-е изд. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. С. 65.

2) Продавец (арендодатель) – это собственник имущества, которым может выступать любое юридическое или физическое лицо, которое имеет право собственности на объект недвижимости.

3) «Институциональные участники, представляющие интересы государства и действующим от его имени:

1. Органы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с нею;

2. Организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование (федеральные и региональные земельные органы, занимающиеся инвентаризацией земли, созданием земельного кадастра), зонирование территорий, оформление землеотвода;

3. Федеральные и региональные органы архитектуры и градостроительства, занимающиеся утверждением и согласованием градостроительных планов застройки территорий и поселений, созданием градостроительного кадастра, выдачей разрешений на строительство;

4. Органы экспертизы градостроительной и проектной документации, занимающиеся утверждением и согласованием архитектурных и строительных проектов;

5. Органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений, органы технической, пожарной и иных инспекций, занимающихся надзором за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений».<sup>15</sup>

4) Посредники (неинституциональные участники, работающие на коммерческой основе):

1. Предприниматели (юридические или физические лица, которые осуществляют коммерческую деятельность на рынке).

2. Инвесторы. Осуществляют вложения средств в форме инвестиций в объекты недвижимости.

---

<sup>15</sup> Асаул А. Н., Иванов С. Н., Старовойтов М. К. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. 3-е изд. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. С. 69.

3. Риелторы (брокеры). Оказывают посреднические услуги между продавцом и покупателем (арендатором и арендодателем) при совершении сделок.

4. Страховщики. Занимаются страхованием объектов, сделок и т.п.

5. Девелоперы. Разрабатывают концепцию объекта недвижимости, контролируют ее воплощение.

6. Редевелоперы. Занимаются развитием и преобразованием территорий.

7. Заказчики. Занимаются реализацией инвестиционных проектов.

8. Управляющие проектом. Планируют, координируют и контролируют реализацию проекта от начала до завершения.

9. Управляющие недвижимостью. Занимаются финансовым управлением и технической эксплуатацией объектов недвижимости.

10. Застройщики. На правах собственности (аренды), создают и развивают объекты недвижимости, привлекая подрядчиков и соинвесторов.

11. Оценщики объектов недвижимости. Оценивают стоимость объектов недвижимости.

12. Финансисты (банкиры). Занимаются финансированием операций на рынке недвижимости.

13. Участники фондового рынка. Занимаются созданием и оборотом ценных бумаг.

14. Маркетологи. Продвигают объекты и услуги на рынке недвижимости.

15. Юристы. Специализируются на юридическом сопровождении операций на рынке недвижимого имущества.

16. Другие специалисты – сотрудники и члены национальных и международных профессиональных объединений рынка недвижимости.

#### *Объекты рынка недвижимости*

Объектами рынка недвижимости являются объекты недвижимости. В ГК РФ указано, что к недвижимому имуществу относят здания и сооружения, земельные участки, участки недр, также обособленные водные объекты, т.е. все что прочно связано с землей. Это все объекты, при перемещении которых им

наносится ущерб и изменяется их назначение. К объектам недвижимости также относят леса и многолетние насаждения.

Отличительной особенностью объекта недвижимого имущества является его прочная неразрывная связь с землей. Теперь можно обозначить основные признаки недвижимого имущества.

Физический объект может быть отнесен к недвижимому имуществу, если он имеет ряд установленных признаков:

- Связь с земельным участком. Объект невозможно переместить без ущерба его назначению.
- Законченность объекта. Возможность пользования объектом по целевому назначению.
- Объект должен быть официально зарегистрирован, т.е. принадлежать конкретному собственнику.
- Четкое установление физических границ объекта недвижимого имущества. Наличие возможности физической обособленности объекта.
- Функциональная самостоятельность. Она предполагает возможность использования объекта недвижимости отдельно от других объектов.
- Сервитуты и иные ограничения прав пользования (наличие или отсутствие).

Родовые признаки, которыми обладают объекты недвижимости в отличии от движимых объектов:

1. Неподвижность, стационарность.
2. Материальность.
3. Долговечность недвижимости.

В экономике объект недвижимости рассматривают не только как благо, но и как источник дохода.

Под «благом» в этом случае принято подразумевать различные объекты выбора потребительского характера, которые могут удовлетворить разного

рода потребности (например, повысить уровень благосостояния потребителя). Благами могут выступать предметы или действия.

Жилье как объект недвижимости может выступать источником дохода как прямого, так и косвенного характера. Например, прямой источник дохода – это жилье, выступающее объектом купли-продажи, а источник косвенного дохода – жилищное строительство.

«Наличие объекта недвижимости и получение от пользования им доходов не избавляет собственника от риска, издержек и расходов, связанных с этим объектом. Собственник несет риск случайной гибели или порчи объекта недвижимости, т. е. его утраты или повреждения при отсутствии чьей-либо вины в этом».<sup>16</sup>

Следует отметить и типы операций, которые можно совершать с недвижимостью. Они представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Типы операций с недвижимым имуществом

<i>Со сменой собственника</i>	<i>С изменением состава собственников</i>	<i>С добавлением иных субъектов прав</i>
Купля-продажа	Акционирование	Инвестирование средств
Наследование по закону или по завещанию	Изменение состава с разделом имущества	Строительство, реконструкция
Реализация обязательств (зalog или долги)	Изменение состава субъектов при ликвидации предприятия	Передача в доверительное управление
Приватизация; национализация	Внесение имущества в уставный капитал	Аренда, наем, поднаем, перенаем
Оформление ренты и пожизненного содержания с иждивением	Долевое строительство с выделением долей	Передача в хозяйственное ведение, оперативное управление

<sup>16</sup> Асаул А. Н., Иванов С. Н., Старовойтов М. К. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. - 3-е изд. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. С. 82.

Изъятие земельного участка и снос строения	Оформление кредита под залог недвижимости	Передача земли в наследуемое владение и постоянное пользование
Обмен и мена	Расселение (коммунальной квартиры)	Введение и снятие сервитутов, бронирование
	Вступление в кондоминиум	Страхование

«Традиционно в России недвижимость делится на 3 группы: жилищный фонд, нежилой фонд, земля. Каждая из этих групп развивается самостоятельно, имеет собственную законодательную и нормативную базу».<sup>17</sup>

Таблица 5 – Основные типы недвижимости

Основные типы недвижимости		
Земля	Жилье	Нежилые помещения
- свободные земельные участки; - природные комплексы для эксплуатации природных ресурсов и т.д.	- элитное жилье; - типовое жилье; - городское жилье; - загородное жилье и т.д.	- офисные помещения; - складные помещения; - торговые помещения; - производственные помещения и т.д.

Классифицировать объекты недвижимости можно по различным критериям (признакам). Однако в определении недвижимости предполагается выделение двух составляющих:

1. Естественные или природные объекты. К ним относят: лес и многолетние насаждения, земельный участок, участки недр и обособленные водные объекты.

<sup>17</sup> Гриненко С.В. Экономика недвижимости: Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. С. 76.

2. Искусственные объекты или постройки. Искусственные объекты в свою очередь разделяются на: а) жилую недвижимость; б) коммерческую недвижимость; в) общественные (специальные) здания и сооружения; г) инженерные сооружения.

Если говорить об объектах жилой недвижимости, то их можно классифицировать в зависимости от характера и продолжительности использования жилья.

Выделяют:

1. Первичное жилье – это место постоянного проживания людей;
2. Вторичное жилье – это загородное жилье, используемое в течение ограниченного периода времени;
3. Третичное жилье, которое предназначено для кратковременного проживания (гостиницы, мотели и т.д.).

«В зависимости от материала, применяемого при строительстве, различают:

1. Кирпичные дома;
2. Панельные дома;
3. Монолитные дома;
4. Деревянные дома;
5. Дома смешенного типа».<sup>18</sup>

«В крупных городах принято выделять:

1. Элитное жилье;
2. Жилье повышенной комфортности;
3. Типовое жилье;
4. Жилье низких потребительских качеств».<sup>19</sup>

«По характеру использования выделяют:

1. Жилую недвижимость: дома, коттеджи, квартиры.

---

<sup>18</sup> Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие. М.: МИКХиС, 2001. С. 94.

<sup>19</sup> Асаул А. Н., Иванов С. Н., Старовойтов М. К. Экономика недвижимости: Учебник для вузов. - 3-е изд. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. С. 102.

2. Коммерческую недвижимость: отели, офисные помещения, магазины, рестораны, пункты сервиса.
3. Производственную недвижимость: фабрики, заводы, склады.
4. Сельскохозяйственную недвижимость: фермы, сады.
5. Специальную недвижимость: школы, церкви, монастыри, больницы, ясли-сады, дома престарелых, здания правительственных и административных учреждений.

По целям владения, выделяют:

1. Для ведения бизнеса;
2. Для проживания владельца;
3. В качестве инвестиций;
4. В качестве товарных запасов и НЗП;
5. Для освоения и развития;
6. Для потребления истощимых ресурсов».<sup>20</sup>

«По воспроизводимости в натуральной форме:

1. Не воспроизводимые: земельные участки, месторождения полезных ископаемых;
2. Воспроизводимые: здания, сооружения, многолетние насаждения».<sup>21</sup>

«Объекты недвижимости также различаются по своему происхождению:

1. Созданные природой без участия труда человека;
2. Являющиеся результатом труда человека;
3. Созданные трудом человека, но связанные с природной основой настолько, что в отрыве от нее функционировать не могут».<sup>22</sup>

«Недвижимость в любом общественном устройстве является объектом экономических и государственных интересов, и поэтому для этой категории имущества введена обязательность государственной регистрации прав на него, которая позволяет идентифицировать объект и субъект права, ибо связь между

---

<sup>20</sup> URL: <http://k3111.narod.ru/gos/52.html>

<sup>21</sup>Гриненко С.В. Экономика недвижимости: Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. С. 89.

<sup>22</sup>Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие. М.: МИКХиС, 2001. С. 115.

объектом недвижимости и субъектом прав на него невидима, а передача недвижимости путем физического перемещения невозможна».<sup>23</sup>

## **1.2 Арендное жильё: основные понятия**

Прежде чем говорить об арендном жильё необходимо начать с понятия аренды и жилья. И так, «аренда – это форма имущественного договора, при которой собственность передаётся во временное владение и пользование (или только во временное пользование) арендатору за арендную плату».<sup>24</sup> Жильё – обитаемое место, где живут люди.

Отсюда следует, что арендное жильё – это жильё, предоставляемое во временное пользование (владение) арендатору за арендную плату.

Еще раз стоит отметить кто такие арендаторы и собственно арендодатели.

Арендатор – сторона договора аренды, берущая имущество арендодателя в срочное и возмездное хозяйственное пользование. Синоним – наниматель. «Арендатор – юридическое или физическое лицо, получающее на законных основаниях во временное пользование объект недвижимости».<sup>25</sup>

Арендодатель – сторона договора аренды (имущественного найма), предоставляющая арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. Синоним – наймодатель. «Арендодатель – юридическое или физическое лицо, которое является собственником или балансодержателем объекта (недвижимого имущества) и сдает его во временное пользование арендатору на договорных началах».<sup>26</sup>

Еще несколькими понятиями, которые необходимо раскрыть, являются понятия арендной платы и договора найма жилого помещения. Арендная плата – это плата за имущество либо иной объект аренды, который предоставляется во временное владение или пользование, размер, сроки внесения и периодичность, которой определяются соответствующим договором аренды.

---

<sup>23</sup> Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие. М.: МИКХиС, 2001. С. 122.

<sup>24</sup> URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Аренда>

<sup>25</sup> Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие. М.: МИКХиС, 2001. С. 123.

<sup>26</sup> Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие. М.: МИКХиС, 2001. С. 124.

«Арендная плата – плата, уплачиваемая арендатором арендодателю за пользование арендным объектом недвижимости. Она включает амортизационные отчисления от стоимости арендованного объекта, а также часть прибыли (дохода), которая может быть получена от общественно необходимого использования взятого в аренду объекта недвижимости (арендный процент)».<sup>27</sup>

Договор – это соглашение двух или более лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

«Договор найма жилого помещения – договор, по которому одна сторона – собственник жилого помещения или уполномоченное лицо (наймодатель) – обязуется предоставить другой стороне (нанимателю) жилое помещение за плату во владение и пользование для проживания в нем».<sup>28</sup>

Явление аренды жилья можно рассматривать, со стороны арендодателя, как способ получения дохода, что характеризует арендодателя как предпринимателя, а со стороны арендатора, как способ удовлетворения личных потребностей, т.е. получение блага в виде арендуемого жилья.

Если рассматривать арендодателей и арендаторов с этой стороны, то их изучение попадет в поле зрения социологии предпринимательства. В этом аспекте арендодатель выступает в роли предпринимателя, а арендатор в роли потребителя.

«В социологическом аспекте предприниматель выступает в нескольких ипостасях:

- 1) как субъект собственности, носитель определенного социального статуса (владелец, совладелец, арендодатель и т.д.);
- 2) субъект экономической деятельности, исполнитель определенных ролей и функций, вытекающих из ее природы (инновационных, организационных, управленческих, коммерческих);

---

<sup>27</sup> Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие. М.: МИКХиС, 2001. С. 126-128

<sup>28</sup> Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие. М.: МИКХиС, 2001. С. 129.

3) как субъект социального поведения, тип человека, который обладает определенными природными и приобретенными свойствами, необходимыми для занятия предпринимательской деятельностью;

4) носитель особых социальных ценностей и культуры».<sup>29</sup>

В свою очередь арендатора как потребителя можно рассматривать как индивида, конструирующего свою социальную идентичность с помощью норм, правил и ресурсов своего общества, группы. «Более точное понятие указано в законе РФ «О защите прав потребителей», где потребитель – это гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести, либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности».<sup>30</sup> Феномен потребителя широко рассматривается в экономической социологии, социологии потребления и в социологии предпринимательства.

### **1.3 Мотивы выбора, барьеры доступа, социальные проблемы, связанные с рынком арендного жилья**

Мотивом может являться материальный или нематериальный предмет, ради которого человек совершает те или иные действия. Желание удовлетворить какую-либо потребность, приобрести какой-либо предмет также может выступать в качестве мотива. Мотивом также может стать и осознаваемая цель, которая лежит в основе выбора действий и поступков.

Таким образом, мотив – это причина, которая побуждает человека к определенной деятельности. Оформление мотивов проходит несколько стадий. Происходит осмысление собственных потребностей, выстраивается определенная иерархическая структура этих потребностей, распределяются предпочтения, возникают интересы, которые впоследствии могут превратиться в склонности, повлиять на формирование ценностей, оформляются мотивы. После того как мотивы оформились, определяются цели и изучаются внешние

---

<sup>29</sup> URL: [http://uchebnikonline.com/soziologia/sotsiologiya\\_-\\_siriyyev/sotsiologiya\\_-\\_siriyyev.htm](http://uchebnikonline.com/soziologia/sotsiologiya_-_siriyyev/sotsiologiya_-_siriyyev.htm)

<sup>30</sup> Закон РФ от 07.02.1992г. №2300-1 (ред. от 13.07.2015г.) «О защите прав потребителей»

условия, которые будут способствовать или препятствовать достижению этой цели. После этого принимается решение на деятельность.

Мотивы являются результатом воздействия различных факторов, они не возникают спонтанно. На мотивы выбора арендного жилья могут влиять как социальные, так и экономические, и политические факторы.

На решение за или против аренды жилья обычно влияет уровень дохода домохозяйства, возраст его членов или этап жизненного цикла, а также целый ряд конкретных характеристик домохозяйств, таких, как семейное положение (состоит в браке или нет), количество детей, профессиональный статус.

«Вероятность выбора домохозяйством арендного жилья, как правило:

- Уменьшается с повышением уровня дохода домохозяйства и увеличением возраста его членов; однако такая вероятность повышается после выхода на пенсию из-за факторов потребления, связанных с жизненным циклом. Также зависит от таких факторов, как налог на наследство и степень мотивации в части наследования имущества.
- Повышается с усилением неопределенности относительно уровня дохода, при поиске работы, с повышением доли разводов, а также с повышением потребности в мобильности.
- Уменьшается с уменьшением размера домохозяйства, в этом случае особое влияние оказывает тип домохозяйства (домохозяйство из одного человека, супружеской пары без детей, семьи и т.д.).
- Уменьшается, по крайней мере, среди категорий домохозяйств более молодого возраста, по мере улучшения доступа к ипотечным кредитам с первоначальным взносом небольшого размера.
- Уменьшается с повышением доли субсидий на ипотечном рынке по сравнению с сопоставимыми субсидиями, предоставляемыми в арендном фонде.
- Уменьшается с повышением относительной доли доходности инвестиций в жилье с поправкой на риск по сравнению с другими видами инвестиций.

- Уменьшается с повышением склонности домохозяйства к накоплению средств. Склонность к накоплению, в свою очередь, коррелируется с доходом и другими характеристиками, а также такими макроэкономическими факторами, как тип пенсионной системы».<sup>31</sup>

Таким образом, мотивами выбора арендного жилья могут быть как финансовое благосостояние домохозяйства, возраст членов домохозяйства, территориальная мобильность, так и достоинства арендного жилья такие как: территориальное расположение жилья, инфраструктура, комфортабельность определенного жилья и т.д.

Барьер – это преграждение, препятствие для чего-нибудь, к чему-нибудь. Следовательно, барьеры доступа – препятствия или ограничения, которые возникают при проникновении в определенную структуру.

Существует два основных вида барьеров доступа к найму жилья: экономические и социальные барьеры.

Главным барьером для человека, желающего выступить в роли арендатора, является экономический барьер. Это финансовое благосостояние домохозяйства, наличие трудовой занятости и постоянного дохода, необходимого для внесения платежей за пользование арендованным жильем. Арендодатели устанавливают определенную арендную плату и условия оплаты, которые должны соблюдаться арендаторами. Эти условия выступают барьером доступа к найму жилья.

Значительными являются и социальные барьеры, которые чаще всего устанавливают сами арендодатели. Такими барьерами могут выступать: социальный статус человека, пол, возраст, профессиональный статус, семейное положение, национальность и т.п. Подобные нюансы оговариваются с риэлторами. В свою очередь риэлторы создают клиентскую базу, опираясь на условия, выдвинутые арендодателями. Выдвигая данные условия, арендодатели

---

<sup>31</sup> URL: <http://www.youblisher.com/p/744096-Арендное-жилье.html>

пытаются гарантировать сохранность имущества и достойного состояния предоставляемого в аренду жилья.

Социальные проблемы – это проявление разрыва различного рода социальных отношений или разрушения социальных норм функционирования по причине обострения существующих противоречий, которые изменяют человеческие нормы поведения, ценности и ведут к социальным отклонениям и реакциям.

Социальные проблемы – это проблемы, которые связаны с существованием факторов общественной жизни, влияющих на состояние сообщества, а также требующие совместных, коллективных усилий для их решения. В любом государстве такие проблемы существуют, вне зависимости от того, насколько развитым оно является. Социальные проблемы имеют широкий диапазон и могут касаться не только отдельно взятого государства, но и мирового сообщества в целом.

Социальные проблемы можно классифицировать по разным основаниям. Можно выделять экономические, демографические, продовольственные и т.п. Разделить проблемы можно на следующие группы:

1) Проблемы, которые возникают в результате воздействия человека на природу. К таким проблемам можно отнести экологические катастрофы, загрязнение мирового океана, истощение земельных ресурсов и т.д.

2) Проблемы, связанные с взаимодействием человека с обществом. К ним можно отнести: экономика, классовое неравенство, здравоохранение, безработица и множество других.

3) Проблемы, которые возникают между государствами, объединенными общими интересами. К этой категории относят проблему локальных военных конфликтов.

К наиболее важным социальным проблемам, в настоящее время, принято относить следующие: бандитизм, алкоголизм, права и свободы человека и

гражданина, преступность, бедность, бездомные, безработица, детская беспризорность, высокая смертность, инвалидность, наркомания, низкая рождаемость, загрязнение окружающей среды, проституция, социальное неравенство, терроризм, уровень жизни, положение беженцев и вынужденных переселенцев и т.д.

Из обозначенных выше социальных проблем можно выделить те, которые имеют большое значение к популярности арендного жилья. Это такие проблемы как:

- 1) Инфляция, рост цен на товары и услуги;
- 2) Безработица;
- 3) Коррупция и бюрократизм;
- 4) Уровень жизни населения;
- 5) Преступность;
- 6) Ситуация в сфере ЖКХ и ЖКУ;
- 7) Экономический кризис;
- 8) Положение молодежи;
- 9) Задержки выплат заработных плат;
- 10) Низкий уровень заработных плат;
- 11) Демографическая ситуация (смертность, рождаемость);
- 12) Пенсионное обеспечение.

## 2 ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ НА РЫНКЕ АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ: МОТИВЫ ВЫБОРА, ОГРАНИЧЕНИЯ ДОСТУПА, СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ (ОПЫТ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ)

### **2.1 Мотивы выбора арендного жилья**

Каковы мотивы выбора арендного жилья – это один из главных вопросов моей работы. Эксперты выделяют несколько мотивов выбора арендного жилья. Основным мотивом является: отсутствие возможности приобрести собственное жилье. Это связано, как было указано выше, с экономической ситуацией в стране, низкими заработными платами, высокими ценами на недвижимость и безработицей.

Вторым по важности мотивом эксперты считают «временное нахождение в населенном пункте». В связи с трудовой миграцией население вынуждено менять место жительства не только на территории одного населенного пункта, но и за его пределами. При такой миграции покупка собственной недвижимости теряет смысл.

Некоторые же люди предпочитают арендовать жилье, нежели брать ипотеку. Главные минусы в ипотечном кредите: высокие процентные ставки; неуверенность людей в стабильном доходе.

Также арендным жильем пользуются люди, которые совсем недавно находятся на территории населенного пункта. Даже если люди и имеют возможность приобрести собственную недвижимость, эта процедура занимает немало времени, вследствие этого люди и прибегают к арендному жилью.



Рисунок 1 – Мотивы выбора арендного жилья

После того как человек определил для себя, что он нуждается в арендном жилье, или в сдаче своей недвижимости, он должен решить каким способом он будет искать информацию о состоянии рынка арендного жилья. Самостоятельно ли он будет искать арендаторов или арендодателей, или обратиться в соответствующие агентства. Экспертам был задан вопрос «Как Вы считаете, чем можно объяснить востребованность деятельности риэлторских агентств, почему люди предпочитают обращаться в риэлторские агентства, а не напрямую к собственникам?», ссылаясь на то, что рынок недвижимости на сегодня многолик и переполнен предложениями, они выделили несколько причин востребованности риэлторских агентств: экономия времени; юридическая неграмотность населения; плохая информированность населения о состоянии рынка недвижимости; надежность, качество, чистота, безопасность сделки; выгодные цены; ведение сделок специалистами; наличие иногородних клиентов. Эксперты считают, что чаще всего люди предпочитают обращаться в риэлторские агентства по причине своей юридической неграмотности, им необходима помощь в оформлении и сопровождении сделки. «Обращение в агентство, чаще всего связано с желанием клиента приобрести наиболее привлекательный вариант, при этом обезопасить себя при оформлении

документов, при заключении договора». На одном уровне находятся причины: экономия времени; безопасность и гарантии; невозможность самостоятельно подобрать необходимый вариант. Не всегда в свободном доступе можно найти информацию о спросе и предложениях на рынке недвижимости, вследствие чего люди обращаются в соответствующие агентства, тем самым экономят свое личное время и обеспечивают безопасность в проведении сделок.

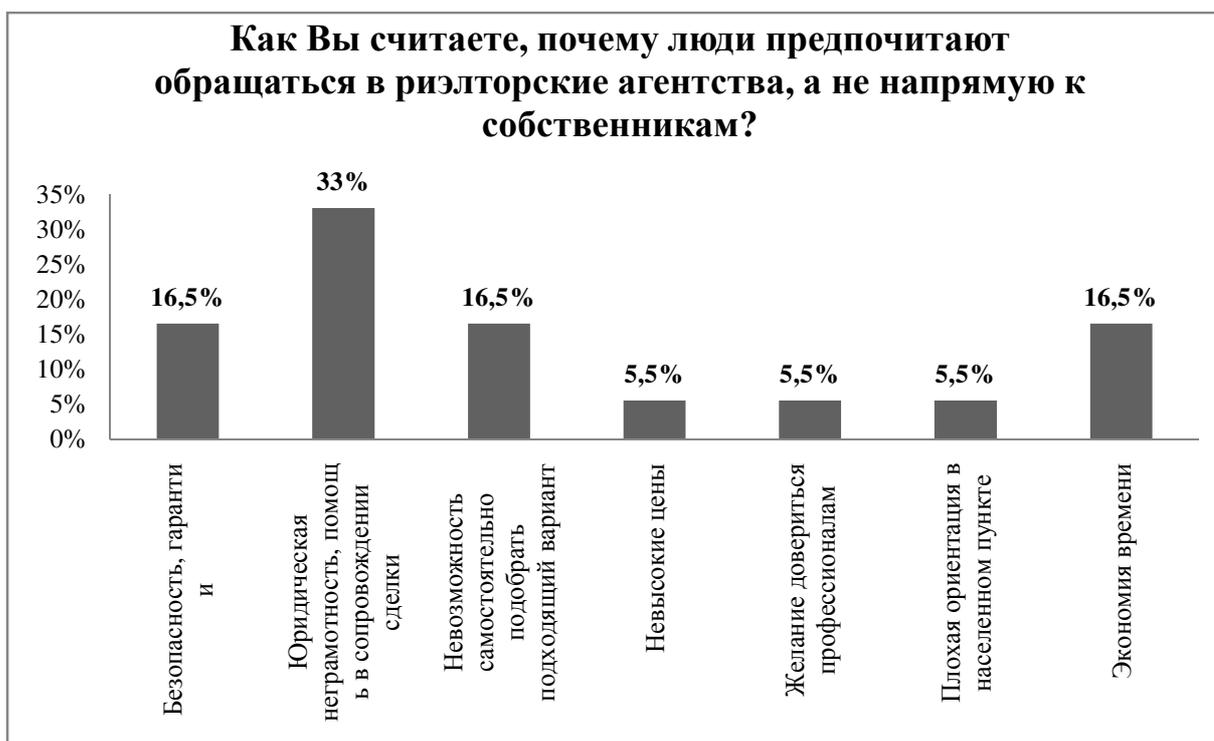


Рисунок 2 – Причины обращения в риэлторские агентства

На диаграмме видно, что чаще всего указывают причины: надежность, качество, чистота, безопасность сделки и экономия времени. Как правило, люди, желающие воспользоваться услугами агентств, трудоустроены, это и объясняет их причину обращения в агентства, ввиду нехватки времени на самостоятельные поиски необходимого варианта. Обращаясь в агентства, клиенты уверены, что они обеспечены юридическим и грамотным сопровождением сделки, что дает им гарантию не «остаться обманутым».

Агентства недвижимости предоставляют огромный спектр услуг, которые имеют разное значение для деятельности этих агентств. На вопрос «Какие услуги, предоставляемые агентством, имеют большее значение для деятельности этих агентств?» большинство экспертов отметило «куплю-

продажу», так как этот вид услуги приносит наибольший доход и имеет наибольший спрос.



Рисунок 3 – Распространенные виды услуг риэлторских агентств

На втором месте по значимости стоит услуга, состоящая в подборе необходимого объекта. Эксперты объясняют это тем, что человек, обращающийся в агентство, не всегда знает, что именно он хочет, не способен самостоятельно подобрать достойный вариант, соответствующий всем его требованиям.

Самая распространенная юридическая услуга – юридическое сопровождение сделок. Необходимость в этой услуги возникает вследствие юридической неграмотности населения, неспособности самостоятельно оформить необходимые документы.

На последнем месте по значимости стоит аренда недвижимости, которая не приносит высокого стабильного дохода.

Это касается формальной стороны рынка арендного жилья. Но существует и неформальная. Этой стороной выступает сайт бесплатных объявлений, где арендодатели без посредников могут сдать свою недвижимость в аренду.



Рисунок 4 – Вид объявления (контент-анализ объявлений в рубрике «Сдам»)



Рисунок 5 – Вид объявления (контент-анализ объявлений в рубрике «Сниму»)

По диаграммам видно, что большинство объявлений, находящихся на сайте, от частных лиц. Не все арендаторы и арендодатели хотят иметь дело с риэлторскими агентствами. А сайт дает им возможность самостоятельно искать подходящий вариант. Многие люди предпочитают сдавать жилье только через соответствующие агентства. Они считают, что это обеспечит им гарантии, что с жильем ничего не случится, что выплаты за аренду будут идти регулярно. Главный плюс в сдаче жилья через агентства – это составление договора. Это так же дает гарантии арендодателю. Но есть арендодатели, которые предпочитают сдавать в аренду жилье неофициально, «собственными силами». Это более проигрышное дело в плане оценки стоимости квартиры и способов

продвижения, и наоборот, более выигрышное, потому что многие арендаторы предпочитают иметь дело с собственниками, а не агентствами.

Когда человек определился с тем, что он нуждается в арендном жилье, он должен определить, какой вид недвижимости ему нужен. Если говорить о виде недвижимости, который чаще всего хотят арендовать, то в 60% объявлений этим видом выступают квартиры. Это наиболее комфортный вариант, чем комнаты, и наиболее дешевый, чем дома, дачи или коттеджи.

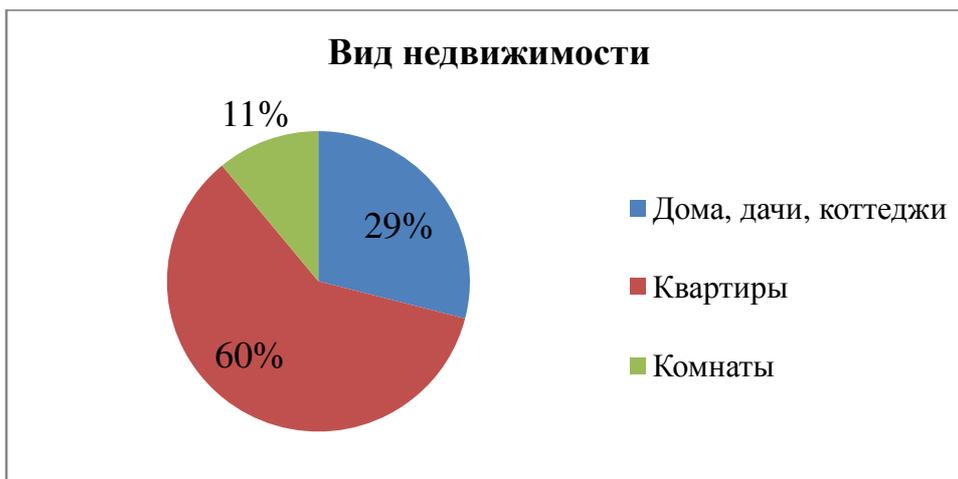


Рисунок 6 – Вид недвижимости (контент-анализ объявлений в рубрике «Сниму»)

Если говорить о квартирах, то арендаторов больше интересуют однокомнатные квартиры, так как это более экономичный и практичный вариант. Особенно если арендатором выступает один человек или семейная пара, то не нужно переплачивать за лишнюю жилплощадь.

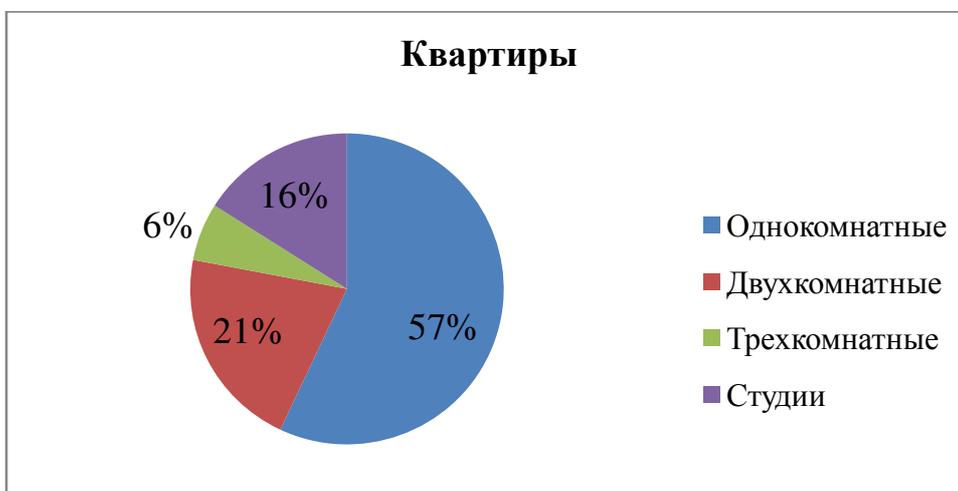


Рисунок 7 – Квартиры (контент-анализ объявлений в рубрике «Сниму»)

Экспертам был задан соответствующий вопрос, который касался спроса на рынке арендного жилья. Большинство экспертов отметили, что чаще всего желают арендовать квартиры, нежели комнаты, потому что это намного удобнее, выгодно и безопасно. Из квартир большей популярностью пользуются студии (квартиры гостиничного типа) и однокомнатные квартиры, эксперты объясняют это тем, что «молодой семье, студенты, или одинокому работающему человеку лишняя жилплощадь ни к чему». Это считается более дешевым и практичным вариантом. Немаловажным фактором является и то, что предложений данных видов недвижимости велик, что дает возможность арендаторам выбрать наиболее подходящий вариант. Также встретился и такой вариант ответа как «дом». Плюсами аренды дома с земельным участком являются: возможность самостоятельно выращивать овощи и т.д.; можно завести домашних животных; возможность проживать многодетной семьей.

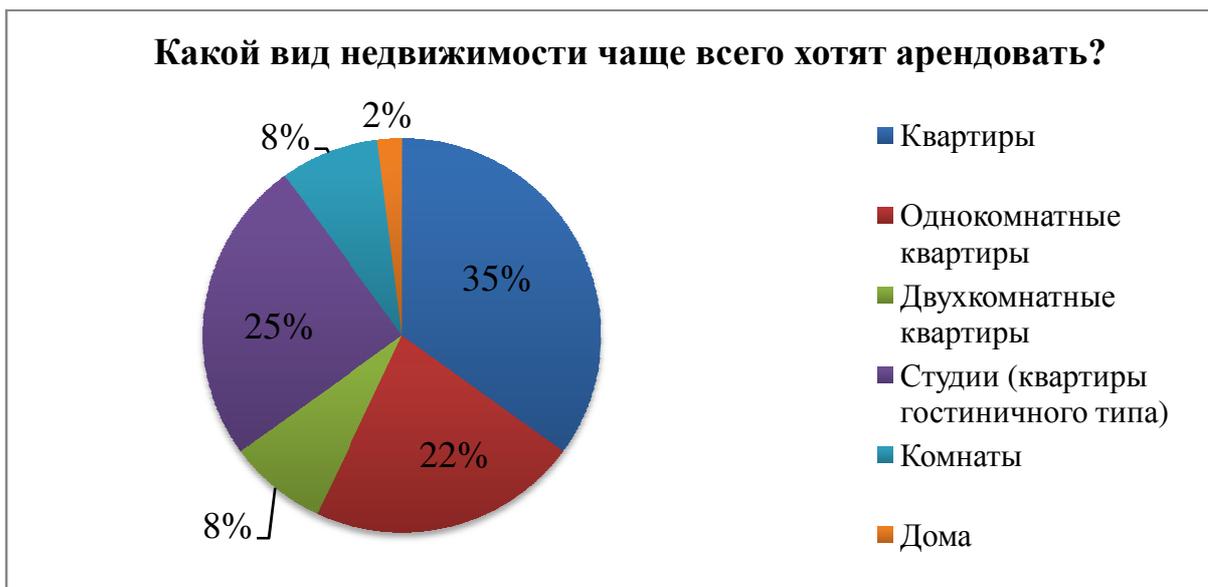


Рисунок 8 – Виды арендуемой недвижимости

Этим представлен спрос на рынке арендного жилья. Но соответствует ли ему предложение? Что касается вида недвижимости, чаще сдаваемого в аренду, то большей популярностью пользуется сдача в аренду квартир. Возможно, это связано с тем, что арендодатели учитывают тот факт, что большее число арендаторов желают арендовать целую жилую площадь. Поэтому квартиры сдают чаще, чем комнаты. А что касается домов и коттеджей, то не каждый

человек имеет такую недвижимость в собственности, особенно в городе. Мало того, не многие арендаторы могут позволить себе арендовать дом или коттедж.



Рисунок 9 – Вид недвижимости (контент-анализ объявлений в рубрике «Сдам»)

Как уже было сказано, самый часто сдаваемый в аренду вид недвижимости – это квартиры. Необходимо определить какие именно квартиры (количество комнат). На диаграмме видно, что объявления о сдаче в аренду однокомнатных квартир практически вдвое больше, чем остальных многокомнатных квартир. Однокомнатные квартиры популярнее среди арендодателей, скорее всего из-за того, что на них больший спрос. Который может быть связан с более низкой арендной платой, нежели за другие многокомнатные квартиры.

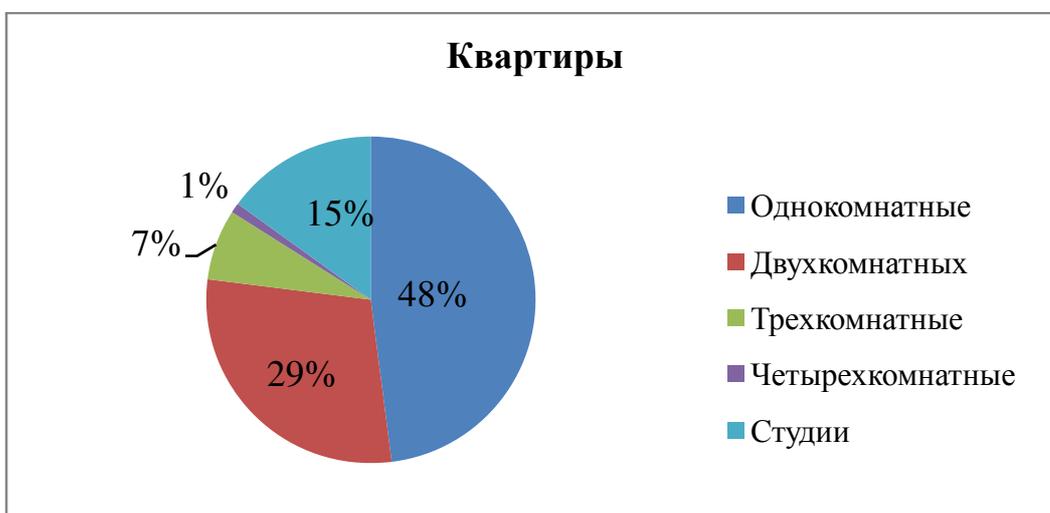


Рисунок 10 – Квартиры (контент-анализ объявлений в рубрике «Сдам»)

Эксперты выделили несколько видов недвижимости, которые в большинстве случаев сдаются в аренду. Чаще всего, по мнению экспертов, сдаются в аренду однокомнатные квартиры. На втором месте идут студии (квартиры гостиничного типа). Эксперты объясняют это тем, что на данный вид недвижимости наибольший спрос ввиду меньшей стоимости, нежели стоимость за многокомнатные квартиры. Меньшей популярностью пользуются комнаты в квартирах, так как не каждый арендодатель захочет проживать с незнакомым человеком. И на последнем месте, по мнению экспертов, находятся двухкомнатные квартиры, так как этот вид недвижимости дороже, чем остальные и спрос на него меньше.

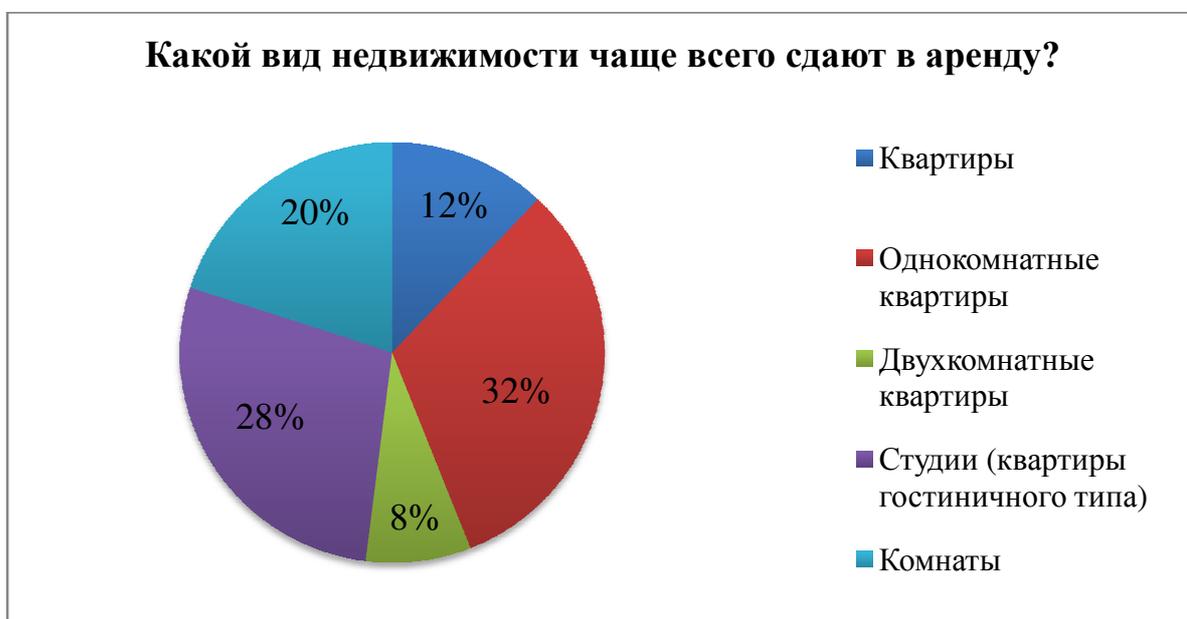


Рисунок 11 – Виды недвижимости, предоставляемой в аренду

После того, как определен вид недвижимости, встает вопрос о сроках аренды. Эксперты считают, что чаще всего арендаторов интересует долгосрочная аренда. Это связано с желанием экономить денежные ресурсы и иметь стабильность в плане наличия жилплощади. Чаще всего, по мнению экспертов, встречается аренда сроком от 1 месяца до 1 года. Большой срок аренды встречается редко из-за неуверенности в своей платежеспособности на длительный промежуток времени. К арендаторам, которые интересуются посуточной арендой и арендой на 2-3 недели, эксперты относят

командированных и студентов-заочников, которые пользуются арендованным жильем во время пребывания на территории данного населенного пункта.



Рисунок 12 – Срок аренды, который интересуется арендаторов

Эти данные подтверждаются данными, полученными в ходе контент-анализа объявлений в рубрике «Сниму». Практически все арендаторы желают арендовать жилье на длительный срок.



Рисунок 13 – Срок аренды (контент-анализ объявлений в рубрике «Сниму»)

Сравним эти данные спроса с данными предложения. Большинство экспертов на вопрос «Какой срок аренды чаще всего интересуется арендодателей?» ответили, что арендодателей интересует долгосрочная аренда. Это связано с тем, что арендодатели могут более точно спланировать свой доход, ограничивая затраты времени на поиски арендаторов. Говоря о долгосрочной аренде, некоторые эксперты ограничивают ее сроки. Чаще всего, как утверждают эксперты, договоры заключают на 1 год, с возможностью

последующего продления договора. Заключение договора на сроки более одного года встречаются редко из-за нестабильности цен на рынке недвижимости и нестабильности экономики в целом. Те эксперты, которые отметили посуточную аренду как более востребованную, ссылаются на то, что сдавая жилье в посуточную аренду, можно получить более высокую прибыль, но также они отмечают невозможность точно спланировать свой доход.



Рисунок 14 – Срок аренды, который интересует арендодателей

Данные полученные в ходе контент-анализа объявлений в рубрике «Сдам» практически не отличаются от данных, предоставленных экспертами. Диаграмма показывает, что в большей степени (85%) жилье сдают в аренду на длительный срок. Это гарантирует регулярный, ежемесячный доход, постоянство арендаторов. Сдавать жилье посуточно очень накладно в плане того, что часто меняются арендаторы, а после них приходится постоянно проверять жилье и делать уборку. Хотя, для некоторых людей это своего рода работа.



Рисунок 15 – Срок аренды (контент-анализ объявлений в рубрике «Сдам»)

Можно сделать вывод, что сроки аренды спроса и предложения совпадают. Как арендаторов, так и арендодателей интересует долгосрочная аренда, которая позволит в обоих случаях контролировать свои финансовые расходы и доходы.

Если обе стороны заинтересованы в долгосрочной аренде, значит, жилье должно иметь все необходимое для комфортного проживания. Для того чтобы в полной мере описать предлагаемое жилье, в объявлениях арендодатели стараются максимально расписать все сведения о сдаваемой жилплощади. Это же может гарантировать больший интерес к объявлению, чтобы арендатор мог точно знать, чем предлагаемое жилье ему подходит, а чем нет. Начну с того, что 38% объявлений имеют фотографии предлагаемого жилья. Что очень удобно в том смысле, что потенциальный арендатор знает не только то, что арендодатель написал в объявлении, но и может увидеть это на фотографиях. Что касается мебели, то 75% указало на полное или частичное наличие мебели, либо на её отсутствие. Это тоже очень важный показатель, потому что не у каждого арендатора имеется своя мебель. То же самое можно сказать и про бытовую технику. Наличие ремонта отметили 32%. При осмотре квартиры большое значение имеет ее вид. Чем она комфортнее, красивее, тем больше возможности, что ее арендуют.



Рисунок 16 – Дополнительные сведения (контент-анализ объявлений в рубрике «Сдам»)

Остановимся на самых часто встречаемых сведениях. Как я уже отметила, наличие мебели в квартире играет большую роль. На этом графике видно, что большая часть сдаваемых в аренду квартир полностью меблированы. Это расширяет круг арендаторов, так как арендовать эту жилплощадь могут люди не только имеющие мебель, но и не имеющие таковую.

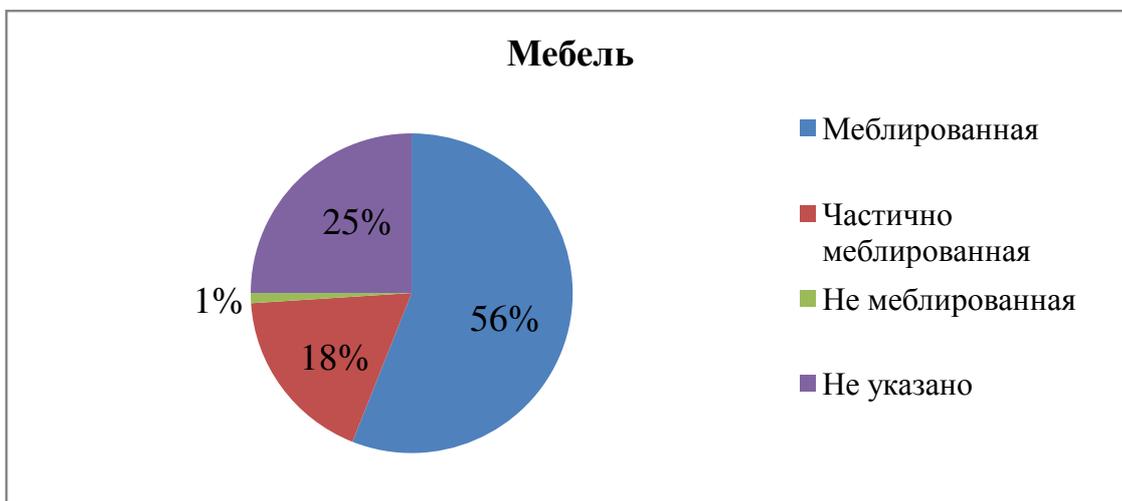


Рисунок 17 – Мебель (контент-анализ объявлений в рубрике «Сдам»)

Наличие ремонта также имеет большое значение, в 67% объявлений арендодатели отметили, что в жилье сделан ремонт, но не уточнили какой. 22% это жилплощадь с евроремонтом.

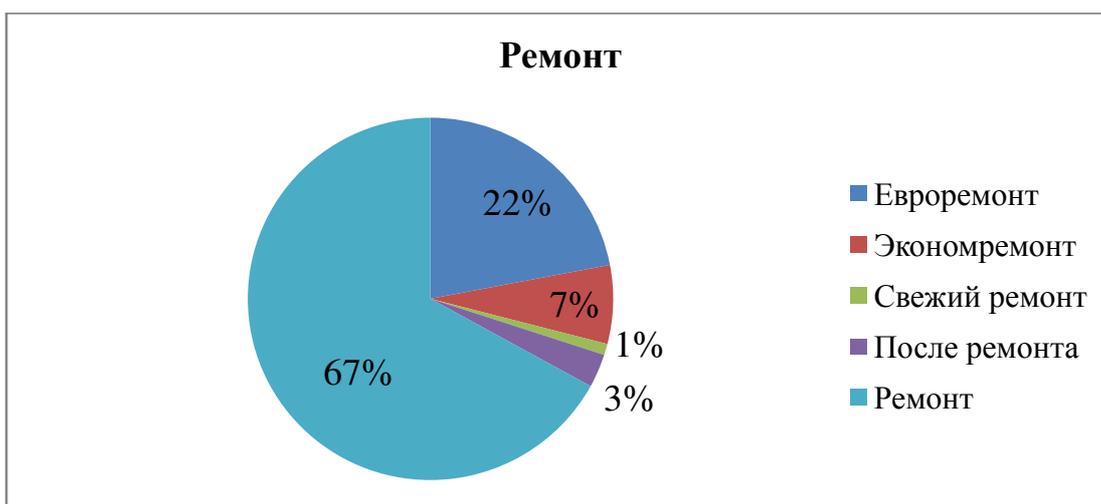


Рисунок 18 – Ремонт (контент-анализ объявлений в рубрике «Сдам»)

Также как и арендодатели, арендаторы могут в своих объявлениях указывать дополнительные сведения, касаемые жилья, которое они желают арендовать. В 27% случаев арендаторы указывают район города, котором они бы хотели арендовать жилье. В 20% объявлений указывают необходимость в наличии или отсутствии мебели. И в 17% наличие бытовой техники. Эти сведения гарантируют комфортное проживание, поэтому чаще всего встречаются в объявлениях.



Рисунок 19 – Дополнительные сведения (контент-анализ объявлений в рубрике «Сниму»)

В своих объявлениях, как было сказано выше, арендаторы могут указать необходимость в наличии мебели. В 75% объявлений, в которых делается акцент на меблированность, наличие мебели в арендуемом жилье необходимо.

В 12% арендаторы указали, что мебель не нужна, потому что у них есть своя. И в 13% объявлений арендаторам хватит самых необходимых предметов мебели (кровать, стол, шкаф).

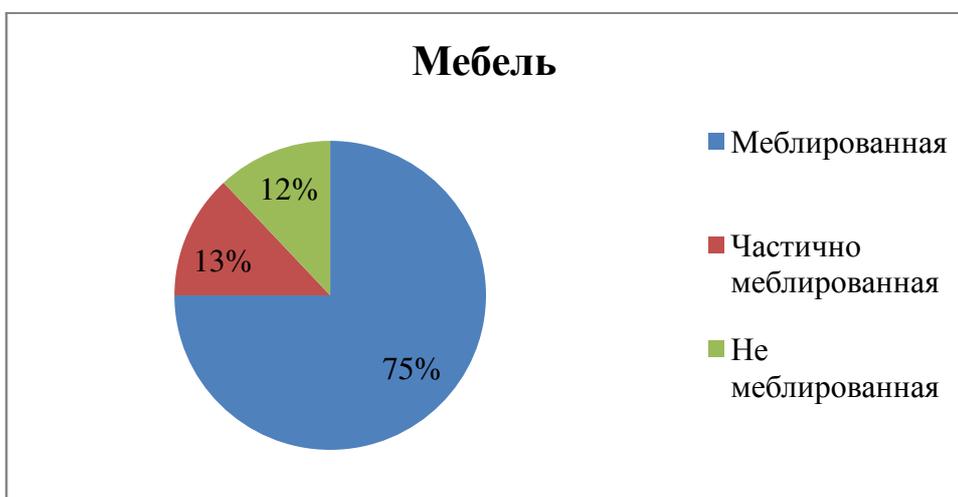


Рисунок 20 – Мебель (контент-анализ объявлений в рубрике «Сниму»)

Экспертам был задан вопрос о факторах, влияющих на выбор арендного жилья. Основными факторами, по мнению экспертов, являются: район, где находится предлагаемое жилье и стоимость этого жилья. Немаловажными факторами при выборе арендного жилья так же являются состояние этого жилья и наличие мебели. Большой спрос среди арендаторов имеют квартиры с наличием свежего или косметического ремонта, мебели и бытовой техники. В большинстве случаев арендаторы не имеют собственной мебели и бытовых приборов, либо возможности и приобрести при въезде в квартиру, в которой эти удобства отсутствуют. Поэтому проще найти подходящий вариант, который не будет обременять лишними тратами.



Рисунок 21 – Факторы, влияющие на выбор арендного жилья

Можно сделать вывод, что мотивы выбора арендного жилья связаны с экономической ситуацией в стране, с невозможностью приобрести собственное жилье. При выборе арендного жилья, арендаторы сталкиваются со многими нюансами, такими как выбор вида недвижимости, сроков аренды, комфортабельности определенного жилья и т.д.

## 2.2 Барьеры доступа к найму арендного жилья

Барьеры доступа на рынке арендного жилья бывают различные и их могут выставлять разные субъекты этого рынка. Риэлторские агентства могут формировать барьеры доступа для людей, желающих выступать в роли арендодателей. На вопрос «Предъявляет ли риэлторское агентство какие-нибудь требования к людям, желающим выступить в роли арендодателя?» всего несколько экспертов ответило, что «никаких особых требований агентство не выдвигает». Чаще всего встречался ответ, что самым главным требованием, выдвигаемым агентством является наличие права собственности на недвижимость, либо доверенность, предоставляющую возможность распоряжаться данной недвижимостью. Кроме требований, связанных с наличием документов, эксперты отмечали и некоторые характеристики самого арендодателя, к таким характеристикам они отнесли: адекватность, дееспособность, вменяемость, совершеннолетие, порядочность и отсутствие

алкогольной зависимости. Как утверждают эксперты, данные требования не выступают на первый план, но при явном присутствии данных характеристик составление договора с клиентом становится менее возможным. Эксперты ссылаются на то, что при наличии такого рода физической и психологической нестабильности, четкое выполнение всех условий договора становится под сомнение. А это несет убытки агентству.



Рисунок 22 – Требования к арендодателям

Также как и риэлторские агентства, арендодатели могут выставлять барьеры доступа для потенциальных арендаторов. На вопрос «Какие условия для арендаторов устанавливают сами арендодатели?» эксперты дали разнообразные варианты ответов. Самым распространенным условием, по мнению экспертов, является своевременная оплата арендуемого жилья, с той периодичностью, которая указана в договоре. Вместе со своевременной оплатой от арендатора требуется оплата квитанций (по счетчика). Если данные условия не будут выполняться, то арендодатель будет вынужден расторгнуть договор с арендатором. Следовательно, арендодатели терпят убытки как финансов, так и времени на поиск новых арендаторов. Многие эксперты делают немаловажный акцент на национальной принадлежности арендаторов и наличие у арендаторов домашних животных. Большинство арендодателей

отказываются сдавать в аренду свою недвижимость лицам другой национальности, особенно не имеющим гражданства Российской Федерации. Основываясь на разном менталитете и различных культурных особенностях, которые могут повлиять на безответственное отношение к чужой собственности, вплоть до порчи имущества. Отрицательное отношение к наличию домашних животных аналогично связано с опасениями порчи имущества и содержании жилплощади в ненадлежащем состоянии.



Рисунок 23 – Дополнительные условия для арендаторов

Самыми распространенными барьерами доступа выступили экономический и социальный барьеры. Если говорить об экономическом барьере, то он выступает в виде арендной платы, за предоставляемое жилье.

Таблица 6 – Диапазон арендной платы за жилье (контент-анализ объявлений в рубрике «Сдам»)

<i>Вид арендуемого жилья</i>	<i>Арендная плата</i>
Однокомнатная квартира	Посуточно: 500 – 2500 рублей На длительный срок: 6000 – 30000 рублей
Двухкомнатная квартира	Посуточно: 500 – 2200 рублей На длительный срок: 7000 – 50000 рублей
Трехкомнатная квартира	Посуточно: 800 – 2000 рублей На длительный срок: 8000 – 50000 рублей

Четырехкомнатная квартира	Посуточно: 490 – 2500 рублей На длительный срок: 10000 – 35000 рублей
Студия	Посуточно: 600 – 1600 рублей На длительный срок: 5000 – 17000 рублей
Комната	Посуточно: 100 – 1500 рублей На длительный срок: 2000 – 20000 рублей
Дом	Посуточно: 500 – 200000 рублей На длительный срок: 3000 – 170000 рублей
Коттедж	Посуточно: – На длительный срок: 30000 рублей

Делая вывод по таблице, можно сказать, что арендная плата зависит от вида арендуемого жилья. Так же на цену влияет наличие всевозможных удобств: ремонта, мебели, бытовой техники и т.п.

Если сравнить эти данные с данными, полученными в ходе контент-анализа объявлений в рубрике «Сниму», то явных различий мы не заметим.

Таблица 7 – Диапазон арендной платы за жилье (контент-анализ объявлений в рубрике «Сниму»)

<i>Вид арендуемого жилья</i>	<i>Арендная плата</i>
Комната	На длительный срок: 3000 – 10000 рублей
Однокомнатная квартира	На длительный срок: 6000 – 25000 рублей Посуточно: 600 – 1000 рублей
Двухкомнатная квартира	На длительный срок: 10000 – 25000 рублей
Трехкомнатная квартира	На длительный срок: 15000 – 50000 рублей
Студия	На длительный срок: 7000 – 13000 рублей
Коттедж	На длительный срок: 15000 – 22000 рублей
Дом	На длительный срок: 5000 – 20000 рублей

В таблице приставлен диапазон арендной платы, которые арендаторы готовы предоставить за определенное жилье. Представлены минимальная и максимальная арендные платы за желаемую жилплощадь.

Если говорить об объявлениях, находящихся в рубрике «Сдам», то в них арендодатели тоже могут указывать, к какой категории людей должны относиться потенциальные арендаторы их жилплощади, что являет собой

социальный барьер доступа. На диаграмме наглядно показано, что чаще всего в роли арендатора желают видеть семейную пару. Это может быть связано с тем, что семейная пара является более стабильной, платежеспособной и ответственной. Немного меньше арендодателей указывают, что арендатором должна быть девушка. Связано это, видимо, с тем, что девушки более аккуратны и чистоплотны, по мнению арендодателей. Также в роли арендаторов желают видеть студентов, приезжих и людей, обладающих особыми характеристиками (10%; 11%; 11% соответственно).

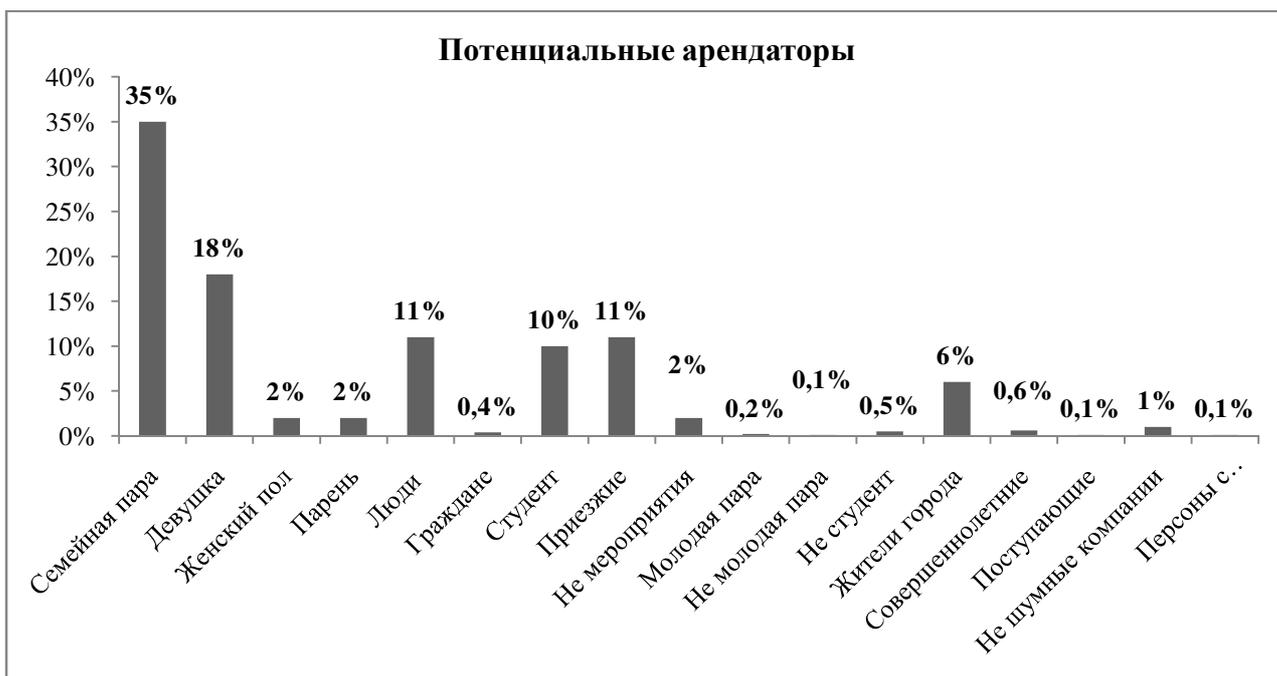


Рисунок 24 – Потенциальные арендаторы (контент-анализ объявлений в рубрике «Сдам»)

В своих объявлениях арендодатели приписывали всевозможные характеристики, которыми должны обладать потенциальные арендаторы, также их объявления имеют различные формулировки, относящие к одним и тем же категориям людей. (см. приложение В, Р.1-Р.8)

Как мы видим, барьеры доступа могут устанавливать не только арендодатели, но риэлторские агентства. Основными барьерами доступа являются: 1) социальный барьер, а именно профессиональный, возрастной, национальный, семейный статус человека и т.п.; 2) экономический барьер, а именно установление определенной арендной платы за предоставляемое жилье;

3) юридический барьер, который устанавливают риэлторские агентства для потенциальных арендаторов. Он проявляется в наличии права собственности на жилье и правильно оформленных документов.

### 2.3 Социальные проблемы, влияющие на востребованность рынка арендного жилья

Социальные проблемы имеют большое влияние на рынок арендного жилья. Самой главной проблемой, влияющей на востребованность арендного жилья, эксперты считают низкий уровень доходов населения. Это связано с еще одной не менее важной проблемой как высокий уровень цен на недвижимость и невозможность приобрести собственное жилье. Эти проблемы непосредственно связаны с экономическим кризисом в стране. Нет социальной поддержки от государства, безработица населения. Все эти проблемы связаны и влекут за собой еще одну – трудовую миграцию. Вследствие чего растет востребованность арендного жилья.

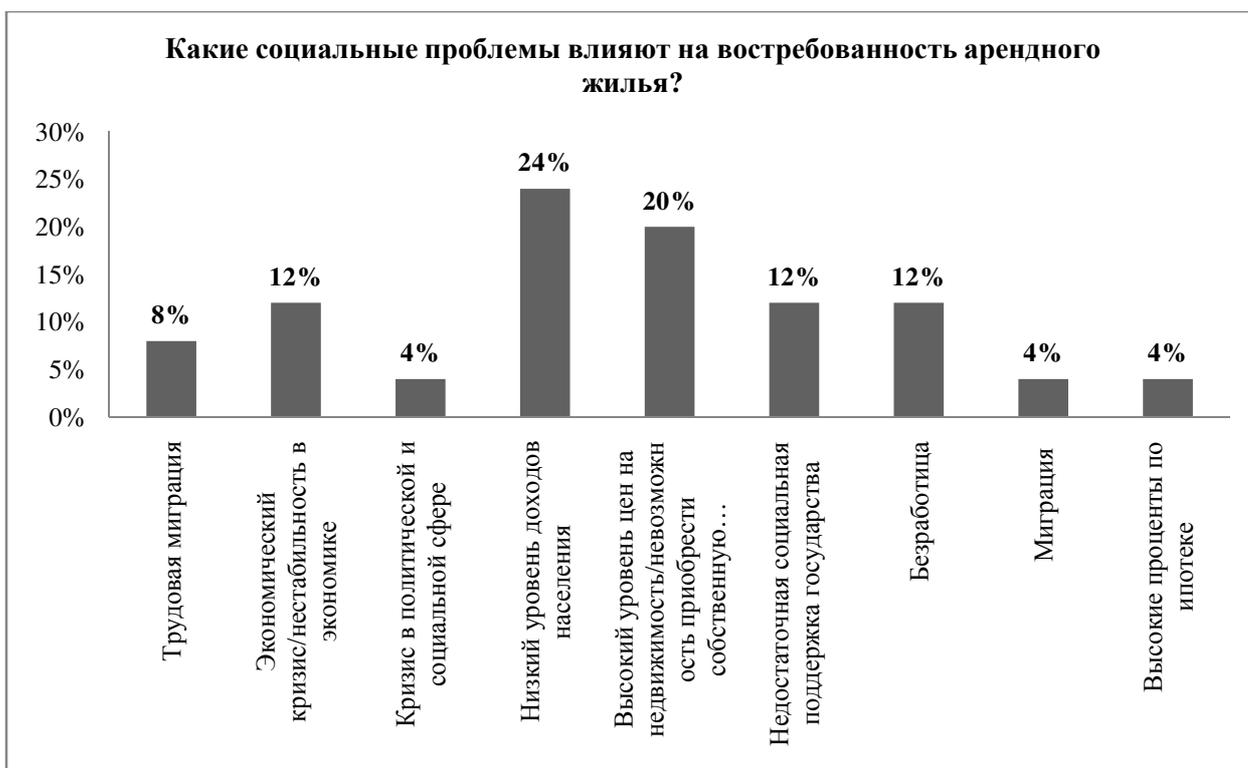


Рисунок 25 – Социальные проблемы, влияющие на востребованность арендного жилья

Данные проблемы, как уже было сказано, влекут за собой необходимость в найме арендного жилья. Существуют определенные категории людей, кто

чаще всего нуждается в жилье. Экспертам был задан вопрос «Кто чаще всего выступает в роли арендатора?». Чаще всего встречался вариант, что в роли арендатора выступают студенты и молодые семьи. Эксперты объясняют это тем, что данные категории людей имеют низкие финансовые возможности, «встают на ноги». Чаще всего они не имеют собственной жилплощади, поэтому имеют необходимость в арендном жилье. Также среди арендаторов отмечают мигрантов, один из экспертов сделал акцент на том, что «несколько лет назад из 10 клиентов всего 1-2 являлись гражданами другой страны, остальными арендаторами выступали студенты и молодые семьи. На сегодняшний день, примерно, 6 из 10 клиентов – это мигранты со стран ближнего зарубежья, приезжающие на заработки».

Некоторые эксперты не смогли дать точного ответа на вопрос, отметив только то, что в роли арендатора может выступить любой человек, не имеющий собственного жилья, либо по каким-то причинам не имеющий возможность проживать на своей жилплощади. Ввиду этого считают, что нет определенной категории людей, которая чаще всего выступает в роли арендатора.

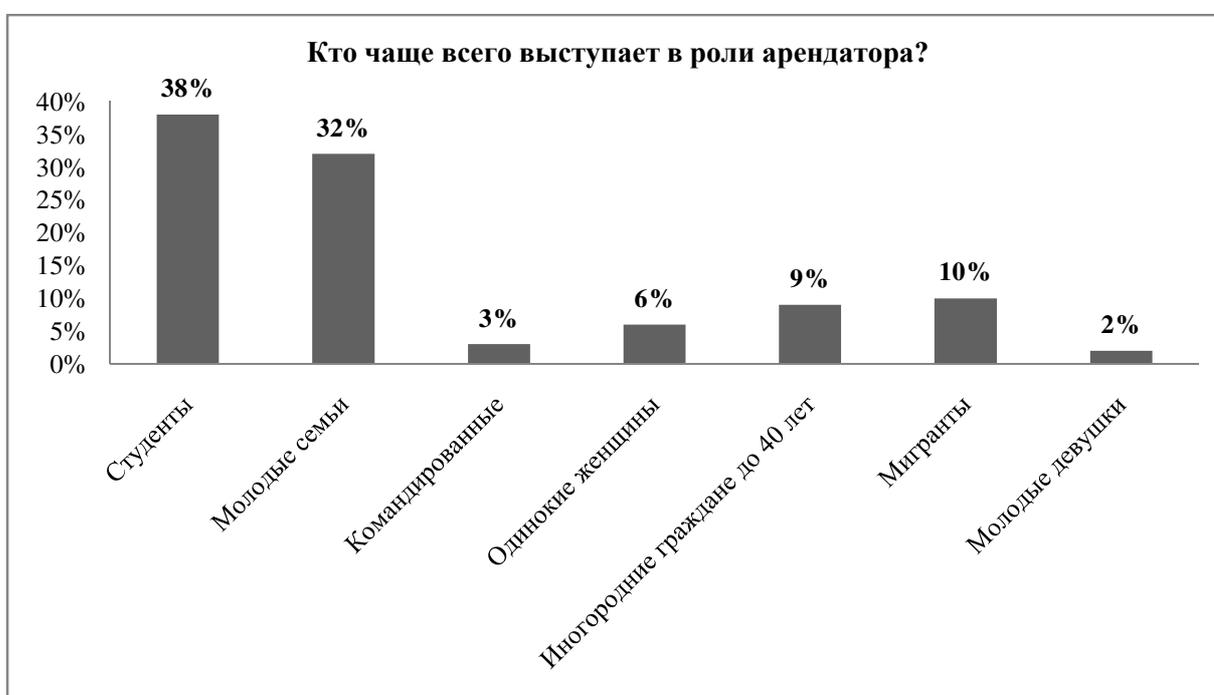


Рисунок 26 – Арендаторы

Немного другие данные были получены в ходе контент-анализа объявлений в рубрике «Сниму». Здесь в роли арендатора чаще всего выступают

семейные пары, девушки и молодые семьи. Эти категории людей, не имеющие собственной жилплощади ввиду финансовой нестабильности или небольшого достатка, делающим невозможным приобрести собственное жилье, вынуждены обращаться к арендному жилью.

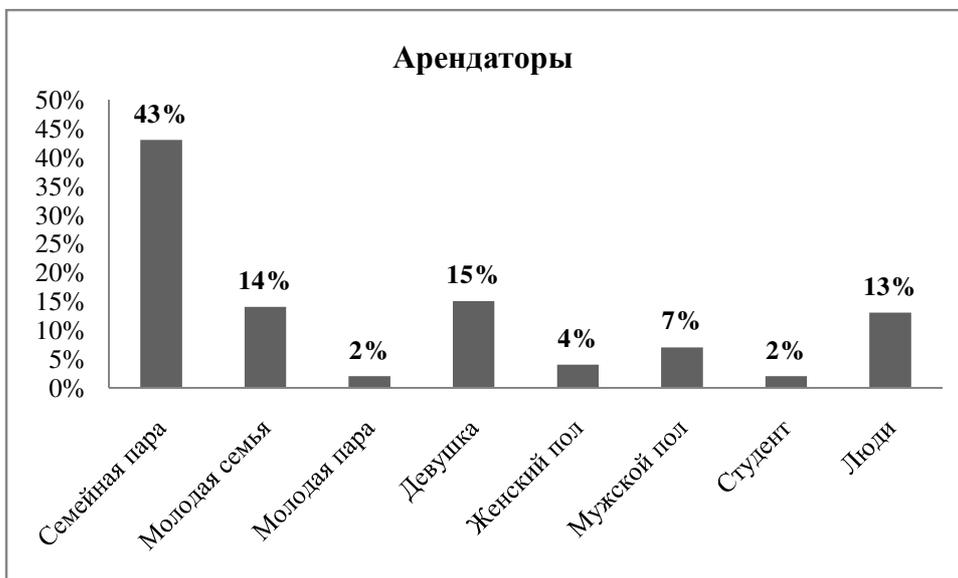


Рисунок 27 – Арендаторы (контент-анализ объявлений в рубрике «Сниму»)

Немаловажен и тот факт, кто занимается поиском арендного жилья. Контактным лицом в объявлениях рубрики «Сниму» чаще всего выступают женщины. Это может быть связано с тем, что в основном мужчины имеют собственную жилплощадь. А если говорить о семьях, то чаще всего мужчины трудоустроены, а женщины домохозяйки и у них больше времени заниматься подобными вопросами.

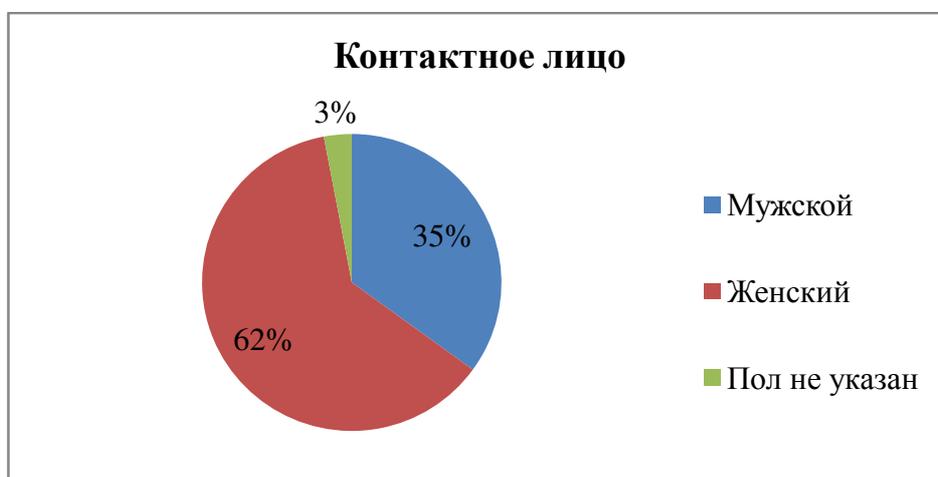


Рисунок 28 – Контактное лицо (контент-анализ объявлений в рубрике «Сниму»)

В своих объявлениях арендаторы приписывали себе различные характеристики, которые их характеризуют. (см. приложение Б, Р.1-Р.8)

Вопрос о влиянии социальных проблем на востребованность арендного жилья также касается и тех людей, которые выступают в роли арендодателей. Сдача жилья в аренду является предпринимательской деятельностью, которая обеспечивает арендодателей дополнительным доходом. Экспертам был задан вопрос «Кто чаще всего выступает в роли арендодателя?», на который они не смогли дать однозначного ответа. Только два эксперта отметили, что чаще всего в роли арендодателя выступают женщины в возрасте от 30 до 50 лет. Один эксперт, напротив, считает, что чаще всего в роли арендодателя выступают мужчины. Еще два эксперта указали возрастную категорию, данными категориями являются: люди в возрасте от 30 лет и пенсионеры. Некоторые эксперты выделяли арендодателей по финансовому благосостоянию: бизнесмены; люди, имеющие средний уровень дохода; люди с уровнем дохода выше среднего. Также были отмечены следующие категории людей, выступающих в роли арендодателя: люди, имеющие пожилых родственников, чью жилплощадь сдают в аренду, переселив их к себе; люди, выплачивающие ипотеку; наследополучатели.

Общей характеристикой для всех людей, которые выступают в роли арендодателя, является наличие свободной жилплощади. Основная причина, по мнению экспертов, сдачи в аренду данной жилплощади – это получение пассивного дохода.

Данные полученные в ходе контент-анализа подтвердили пол человека, который чаще всего выступает в роли арендодателя. По диаграмме хорошо видно, что арендодателем чаще всего выступают женщины. Это также может объясняться тем, что женщины имеют больше всего времени, чтобы заниматься всеми вопросами, связанными со сдачей в аренду жилья.

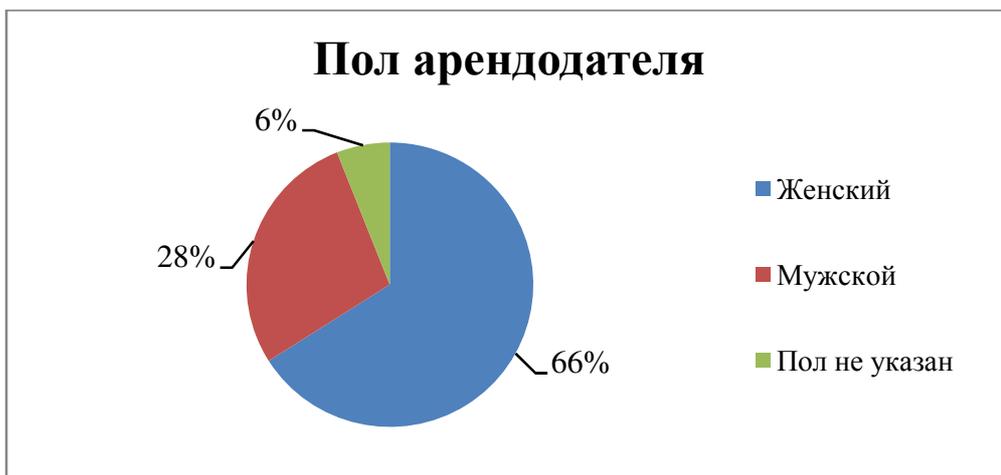


Рисунок 29 – Пол арендодателя (контент-анализ объявлений в рубрике «Сдам»)

Можно сделать вывод, что основными социальными проблемами являются экономические проблемы, а именно низкий уровень заработных плат населения и высокий уровень цен на недвижимость. Особые категории граждан (студенты, молодые семьи, одинокие молодые девушки) больше всего подвержены финансовой нестабильности и чаще всего нуждаются в арендном жилье.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, можно сделать вывод, что «рынок недвижимости – это механизм, посредством которого соединяются интересы и права, устанавливаются цены на недвижимость».<sup>32</sup> Он имеет сложную структуру, в которую входят субъекты и объекты. Субъектами рынка недвижимости

<sup>32</sup> Гриненко, С.В. Экономика недвижимости: конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. С. 33.

являются: покупатели (арендаторы), продавцы (арендодатели) и различного рода посредники. Объектами рынка недвижимости являются объекты недвижимости.

Основными понятиями на рынке арендного жилья являются: аренда, арендодатель, арендатор, арендное жилье, арендная плата, договор и т.д.

Мотив – это причина, которая побуждает человека к определенной деятельности. Мотивы являются результатом воздействия различных факторов, они не возникают спонтанно. На мотивы выбора арендного жилья могут влиять как социальные, так и экономические, и политические факторы.

Основными мотивами, влияющими на обращение к арендному жилью, относятся: отсутствие возможности приобрести собственное жилье, временное пребывание в населенном пункте и нежелание оформлять ипотеку. Мотивы выбора тесно связаны с состоянием недвижимости на рынке аренды и, конечно же, соответствием спроса и предложения.

Но существуют и барьеры доступа к найму арендного жилья, такими барьерами на рынке арендного жилья могут выступать: экономическое благосостояние населения, социальный статус субъектов рынка арендного жилья (пол, возраст, профессиональный статус, наличие различного рода характеристик), юридическая составляющая, проявляющаяся в наличии прав собственности на недвижимость, правильно оформленной документации и т.д.

Мотивы выбора арендного жилья и барьеры доступа к его найму тесно связаны с социальными проблемами общества. Самыми распространенными проблемами являются низкий уровень заработных плат населения, высокий уровень цен на недвижимость, отсутствие государственных программ на предоставление недвижимости населению. Из этого складывается облик субъектов рынка арендного жилья. Чаще всего в роли арендодателя выступают женщины, а в роли арендаторов – студенты, молодые семьи, одинокие девушки.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

### I. Правовые акты

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 30 N 51-ФЗ (ред. от 06.04.2015) // Собр. законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – ст. 3301.

2 Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 28.11.2015) // Собр. законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 44. – ст. 4147.

3 Закон РФ от 07.02.1992г. №2300-1 (ред. от 13.07.2015г.) «О защите прав потребителей» // Собр. законодательства Российской Федерации. – 1996. – №3. – ст.140.

## II. Специальная литература

4 Асаул, А.Н. Организация предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул. – Изд-во : «Питер», 2013. – 352 с.

5 Асаул, А.Н. Оценка объектов недвижимости /А.Н. Асаул. – Изд-во : Проспект, 2016. – 384 с.

6 Асаул, А.Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов/А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовойтов. – СПб. : АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с.

7 Асаул, А.Н. Экономика недвижимости: учебное пособие / А.Н. Асаул, А.В. Карасев. – М. : МИКХиС, 2001. – 304 с.

8 Бурханова, Н.М. Экономика недвижимости. Шпаргалки/ Н.М. Бурханова. – Изд-во : Эксмо, 2008. – 32 с.

9 Виноградов, Д.В. Экономика недвижимости: учебное пособие / Д.В. Виноградов. – Владимирский государственный институт, 2007. – 136 с.

10 Гареев, И.Ф. Вопросы развития наемного жилья в современных условиях / И.Ф. Гареев // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 7 (7). – С. 37–44.

11 Гареев, И.Ф. Проблемы развития рынка арендного жилья в отечественной экономике / И.Ф. Гареев, Н.М. Зарипова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 20 (266) . – С. 81–91.

12 Гареев, И.Ф. Эволюция становления рынка арендного жилья в мировой практике и возможные пути его становления в Российской Федерации / И.Ф. Гареев, Е.С. Матвеева // Российское предпринимательство. – 2015. – Том 16. – №2. – С. 321–334.

13 Горшков, М.К. Прикладная социология: методология и методы: интерактивное учебное пособие / М.К. Горшков, Ф.Э. Шереги. – М. : Институт социологии РАН, 2011. – 372 с.

14 Гриненко, С.В. Экономика недвижимости: конспект лекций / С.В. Гриненко. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2004. – 100 с.

15 Девятко, И.Ф. Методы социологического исследования: учебник / И.Ф. Девятко. – Екатеринбург : Урал.ун-т, 1998. – 208 с.

16 Демчук, К.М. Как получать доход с недвижимости, или отпуск на всю жизнь/ К.М Демчук. – Изд-во : Экономика, 2015. – 263 с.

17 Добренъков, В.И. Методы социологического исследования: учебник / В.И. Добренъков, А.И. Кравченко. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 768 с.

18 Дюбель, Х. Бжески, В. Я. Гамильтон, Э. Выбор арендного жилья и пересмотр жилищной политики в странах с экономикой переходного периода: задачи послеприватизационного периода в регионе Европы и Центральной Азии / Х. Дюбель, В.Я. Бжески, Э. Гамильтон // Вашингтон (округ Колумбия): Всемирный банк, 2005.

19 Ефремова, Т.Ф. Новый словарь русского языка / Т.Ф. Ефремова. – М. : Русский язык, 2000.

20 Лапушта, М.Г. Предпринимательство: учебник / М.Г. Лапушта. – Изд-во : Инфра-М, 2005. – 667 с.

21 Матвеева, Е.С. Состояние рынка арендного жилья в современных условиях / Е.С. Матвеева // Российское предпринимательство. – 2014. – №18 (264). – С. 109–116.

22 Парусова, Г.В. профессия риэлтор. 48 шагов на пути к успеху / Г.В. Парусова. – Изд-во : Феникс, 2015. – 222 с.

23 Радаев, В.В. Экономическая социология. Курс лекций: учебное пособие. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 368 с.

24 Семенистая, Т. Все о недвижимости. Покупка, продажа, налоги, аренда, наследование, дарение / Т. Семенистая. – Изд-во : «АСТ», 2015. – 160 с.

- 25 Стерник, Г.М. Девелопмент недвижимости: учебное пособие / Г.М. Стерник, С.Г. Стерник, Н.В. Тулинова. – Изд-во : Проспект, 2016. – 304 с.
- 26 Серый, Е.О. Социология. Учебное пособие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://uchebnikonline.com/soziologia/sotsiologiya\\_-\\_siry\\_yev/sotsiologiya\\_-\\_siry\\_yev.html](http://uchebnikonline.com/soziologia/sotsiologiya_-_siry_yev/sotsiologiya_-_siry_yev.html). – 10.11.2015.
- 27 Чепуренко, А.Ю. Социология предпринимательства / А.Ю. Чепуренко. – М. : изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. – 386 с.
- 28 Шабалин, В.Г. Сделки с недвижимостью. Учебник агента по аренде / В.Г. Шабалин, С.В. Прокофьев. – Изд-во : Омега-Л, 2016. – 183 с.
- 29 Шабалин, В.Г. Сделки с недвижимостью. Учебник риэлтора. Часть 1 (общая). Подготовка и проведение сделки / В.Г. Шабалин, А.А. Хромов. – Изд-во : Омега-Л, 2016. – 608 с.
- 30 Шабалин, В.Г. Сделки с недвижимостью. Учебник риэлтора. Часть 2 (особенная). Основные сделки с недвижимостью / В.Г. Шабалин, К.И. Манченко. – Изд-во : Омега-Л, 2016. – 549 с.
- 31 Шабалин, В.Г. Сделки с недвижимостью. Защита от криминала и недобросовестных партнеров / В.Г. Шабалин, И.А. Смирнов, А.К. Кузьмина. – Изд-во : Омега-Л, 2016. – 304 с.
- 32 Швед, Н.Е. Экономические особенности рынка арендного жилья в городской агломерации / Н.Е. Швед // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. – С. 57–71.
- 33 Ядов, В.А. Стратегия социологического исследования: учебник / В.А. Ядов. – М. : Академкнига ИКЦ, 2003. – 596 с.
- 34 AVITO.RU: Сайт бесплатных объявлений Avito [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.avito.ru>
- 35 BRIMZ.RU: Функции риэлторского агентства на рынке аренды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.brimz.ru/funkcii-rieltorskogo-agentstva-na-rynke-arendy.html>. – 23.01.2016.

36 DOMASTIK.RU: Что такое агентство недвижимости? И для чего оно нужно? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.domastik.ru/articles/3.html>. – 22.01.2016.

37 KBARTUPA.RU: Арендное жилье в России: материалы независимого исследования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kbartupa.ru/article1981.html>. – 16.11.2015.

38 KN.KZ: Как выбрать риэлторское агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kn.kz/article/7517.html>. – 22.01.2016.

39 REALTY.WEB-3.RU: Агентства недвижимости – принципы работы, подводные камни [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://realty.web-3.ru/definitions/agencies/>. – 23.01.2016.

40 YOUBLISHER.COM: Выбор арендного жилья и пересмотр жилищной политики в странах с экономикой переходного периода: задачи послеприватизационного периода в Регионе Европы и Центральной Азии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.youblisher.com/p/744096-Арендное-жилье.html>. – 15.10.2015.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

Программы КСИ на тему: «Арендное жилье: мотивы выбора, барьеры доступа, социальные проблемы»

Одним из главных направлений в решении жилищного вопроса стало развитие фонда арендного жилья. Об этом свидетельствуют разработанные и

реализуемые Правительство Российской Федерации целевые программы по строительству жилья, предназначенного не для продажи, а для аренды. В этом случае строительство жилья несет выгоду не только населению, но и инвесторам, и государству.

Но рынок арендного жилья имеет и неформальную сторону. При этом в качестве арендодателей выступают частные лица, сдающие свою собственность в аренду, без привлечения соответствующих организаций (риелторских агентств), и государства. А арендаторы, в свою очередь, приобретают во временное пользование жилье у собственников.

Как известно, аренда представляет собой форму имущественного договора, при которой собственность передаётся во временное владение и пользование (или только во временное пользование) арендатору за арендную плату. И так, арендодатель – сторона договора аренды (имущественного найма), предоставляющая арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование. Следовательно, арендатор – сторона договора аренды, берущая имущество арендодателя в срочное и возмездное хозяйственное пользование.

Главным аспектом состоятельности данного договора является наличие информации как от арендодателя, так от арендатора о желании сдачи/найма жилья. Главными средствами распространения такой информации являются различного рода СМИ (электронные, печатные), доски объявлений, расположенные в общественных местах, и электронные доски объявлений, приобретающую все большую популярность в наше время.

Электронная доска объявлений по своим функциям схожа с обыкновенной: это сайт, где каждый желающий может вывесить своё объявление, а все посетители сайта — прочитать его. Электронная доска объявлений, как правило, поделена на несколько тематических разделов, согласно содержанию объявлений. К одному из таких разделов относится раздел посвященный недвижимости. В этом разделе можно оформить

объявления как о покупке или продаже жилья, так и о сдаче/найме арендного жилья. Как я уже указала выше меня интересует именно арендное жильё.

У арендного жилья есть как плюсы, так и минусы. Главный минус состоит в том, что жильё арендуется, а не находится в собственности. Его популярность заключается в том, что оно не требует огромных вложений, достаточно стабильного среднего дохода. Популярность арендного жилья находится в прямой зависимости от роста цен на недвижимость. Поэтому к нему прибегают молодые семьи, студенты, командировочные и все те, кто не располагает денежными сбережениями, чтобы приобрести себе собственное жильё, или не рассчитывают в ближайшей перспективе сделать это.

Еще одним достоинством арендного жилья можно считать то, что арендовать, например, квартиру можно в любой части города, ближе к месту работы, учебы и т.п.

Кроме достоинств самого арендного жилья стоит отметить доступность информации о его наличии. Как я уже указала выше, подобного рода объявления можно найти как в печатных СМИ, так и, в наиболее сейчас популярной, сети Интернет.

Если говорить о формальной стороне рынка арендного жилья, то можно упомянуть еще об одном популярном источнике информации, таком как риэлторские агентства или агентства недвижимости. Принцип, по которому работают риэлторские агентства – это принцип оказания посреднических услуг. Основным плюсом является то, что агентства занимаются юридическим сопровождением сделки и обеспечивают страховку.

Для данной темы я выбрала два метода: контент-анализ и опрос экспертов. Что касается первого метода, это контент-анализ объявлений, размещенных на сайте бесплатных объявлений Avito ([www.avito.ru](http://www.avito.ru)) в рубриках «Сдам» и «Сниму». Второй метод – это опрос экспертов, в котором экспертами будут выступать работники риэлторских агентств (риэлторы).

*Программа КСИ на тему: «Арендное жилье: мотивы выбора, барьеры доступа, социальные проблемы» (контент-анализ объявлений в рубрике «Сдам»)*

*Объект исследования:* сайт бесплатных объявлений Avito ([www.avito.ru](http://www.avito.ru)).

*Предметом* исследования является содержание объявлений, размещенных на сайте.

*Цель исследования:* изучить содержание объявлений на сайте.

*Задачи:*

1. Определить, какой тип недвижимости чаще всего сдают в аренду.
2. Выяснить, мужчины или женщины чаще всего выступают в роли арендодателя.
3. Выяснить, кого чаще всего указывают в роли арендатора.
4. Определить, какие сведения указывают арендодатели в объявлениях. Выявить самые популярные.

5. Определить диапазон арендной платы за предлагаемое жилье.
6. Выявить социальные проблемы, которые возникают при найме арендного жилья.

7. Определить барьеры доступа к найму арендного жилья.

*Гипотезы:*

1. Чаще всего встречаются объявления со сдачей в аренду квартир. Арендодатели осознают, что большинство людей не желают проживать с малознакомыми людьми, и не каждый может позволить себе аренду такой недвижимости как коттеджи, дома, дачи.

2. Чаще всего в роли арендодателя выступают женщины. Большинство мужчин официально трудоустроены, что является их основной деятельностью, женщины чаще, чем мужчины бывают безработными, и сдача жилья в аренду приносит им доход.

3. В роли арендатора в большинстве объявлений указываются семейные пары. Эта категория людей является более стабильной, что гарантирует длительную аренду и регулярный доход.

4. Большинство арендодателей указывают в объявлениях необходимые для удобного проживания предметы мебели и техники.

5. Диапазон арендной платы зависит от вида недвижимости и удобств, созданных в арендуемом жилье. Средняя арендная плата за квартиру 25000 рублей; за комнату 10000 рублей; за дачу или коттедж 60000 рублей.

6. Социальные проблемы связаны с экономическими, национальными, трудовыми и семейными отношениями.

7. Главными барьерами доступа являются экономический и социальный.

#### *Теоретическая интерпретация основных понятий*

*Недвижимость* (недвижимое имущество) – земельные участки, участки недр, и всё, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

*Жилье* – обитаемое место, где живут люди.

*Дом* – это общее название всех жилых построек.

*Дача* – загородный дом для городской семьи, как правило, не используемый его владельцами для постоянного проживания. Загородный дом (обычно с земельным участком), предназначенный для летнего отдыха.

*Коттедж* – небольшой благоустроенный городской или сельский жилой дом (обычно с участком земли).

*Квартира* – внутренняя изолированная часть строения, отделенная от других помещений капитальными стенами, при наличии отдельного оборудования, необходимого для жилой квартиры (кухня, ванная, туалет), имеющая самостоятельный выход на улицу, коридор общего пользования или лестничную клетку.

*Комната* – часть жилого дома или квартиры, предназначенная для использования в качестве места непосредственного проживания граждан.

*Аренда* – форма имущественного договора, при которой собственность передаётся во временное владение и пользование (или только во временное пользование) арендатору за арендную плату.

*Арендатор* – сторона договора аренды, берущая имущество арендодателя в срочное и возмездное хозяйственное пользование. Синоним – наниматель.

*Арендодатель* – сторона договора аренды (имущественного найма), предоставляющая арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. Синоним – наймодатель.

*Арендная плата* – плата за имущество либо иной объект аренды, предоставляемый во временное владение и пользование, размер, периодичность, и сроки внесения которой определяются договором аренды.

*Транспортный трансферт* – перевозка пассажира (туриста или делового путешественника) из аэропорта, вокзала или другого условленного места к гостинице или другому заранее согласованному месту.

*Инфраструктура* – комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур или объектов, составляющих и/или обеспечивающих основу функционирования системы.

*Телевидение* – комплекс устройств для передачи движущегося изображения и звука на расстояние.

*Кабельное телевидение* – телевидение, подразумевающее только передачу телевизионного изображения определённого пакета эфирных и чисто кабельных телеканалов по сетям трансляции.

*Металлопластиковые окна (МПО)* – это обыкновенные пластиковые окна и окна из профиля ПВХ со стальным металлическим каркасом внутри.

*Бытовая техника* – это техника, используемая в быту, предназначенная для облегчения ручного и монотонного труда, а так же повышению комфорта. Она может быть как электрической, так и механической.

*Договор* – соглашение двух или более лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

*Арендное жильё* – это жильё, предоставляемое в аренду.

*Барьеры доступа* – препятствия или ограничения, возникающие при проникновении в определённую структуру.

*Социальные проблемы* – проявление разрыва социальных отношений или разрушения социальных норм функционирования вследствие обострения существующих противоречий, которые изменяют человеческие ценности, нормы поведения и ведут к социальным отклонениям и реакциям.

Таблица А.1 – Категория «Недвижимость/Сдам»

<i>Недвижимость/Сдам</i>		
<i>Квартиры</i>	<i>Комнаты</i>	<i>Дома/дачи/ коттеджи</i>
Количество комнат	Количество комнат в квартире	Вид недвижимости
Площадь	Площадь	Площадь постройки
Этаж	Этаж	Площадь участка
Количество этажей в доме	Количество этажей в доме	Количество этажей в постройке
Тип дома	Тип дома	Материал стен
Вид объявления	Вид объявления	Расстояние до города
Срок аренды	Срок аренды	Вид объявления
Арендная плата	Арендная плата	Срок аренды
		Арендная плата
Арендодатель	Арендодатель	Арендодатель
Арендатор	Арендатор	Арендатор
Ремонт	Ремонт	Ремонт
Мебель	Мебель	Мебель
Балкон	Балкон	Отопление
Интернет	Интернет	Водоснабжение
Телевидение	Телевидение	Отдельное строение

Продолжение таблицы А.1

Бытовая техника	Бытовая техника	Интернет
МПО	МПО	Телевидение
Посуда	Посуда	Бытовая техника
Постельное белье	Постельное белье	Гараж
Соседи	Соседи	Помесячная оплата
Инфраструктура	Инфраструктура	Фотографии
Отопление	Отопление	«Все удобства»
Санузел	Санузел	
Домофон	Домофон	
Договор	Договор	
«+счетчики»	«+счетчики»	
Помесячная оплата	Помесячная оплата	
Условия проживания	Условия проживания	
Фотографии	Фотографии	
Трансфера	Трансфера	
«Все удобства»	«Все удобства»	

Таблица А.2 – Единицы анализа и единицы счета

<i>Единица анализа</i>	<i>Единицы счета</i>
Количество комнат	От 1 до 6+
Вид недвижимости	Дом Дача Коттедж
Площадь постройки, м <sup>2</sup>	От 0 до 500+
Площадь участка, сот	От 1 до 100+
Площадь, м <sup>2</sup>	От 10 до 200+
Этаж	От 1 до 31+

Продолжение таблицы А.2

	Не последний
Количество этажей в доме	От 1 до 31+
Количество этажей в постройке	От 1 до 5+
Тип дома	Кирпичный Панельный Блочный Монолитный Деревянный
Материал стен	Кирпич Брус Бревно Металл Пеноблоки Ж/б панели Сэндвич-панели Экспериментальные материалы
Расстояние до города, км	От 0 до 100+
Контактное лицо (пол арендодателя)	Мужской Женский Пол не указан
Вид объявления	Частное Агентство
Срок аренды	Посуточно На длительный срок
Арендная плата	От – до

Продолжение таблицы А.2

Ремонт	Евроремонт Экономремонт Свежий ремонт После ремонта Ремонт
Мебель	Не меблированная Меблированная Частично меблированная
Балкон	Балкон Лоджия Застекленный балкон
Интернет	Интернет
Телевидение	Кабельное телевидение Интерактивное телевидение
Бытовая техника	Бытовая техника
МПО	МПО
Посуда	Посуда
Постельное белье	Постельное белье
Соседи	Тихие Порядочные Спокойные Хорошие
Инфраструктура	Развитая инфраструктура Инфраструктура
Трансфера	Трансфера
Отопление	Печное Центральное
Санузел	Совмещенный

Продолжение таблицы А.2

	Раздельный
Договор	Отчетные документы Договор
Домофон	Домофон
Помесячная оплата	Помесячная оплата Ежемесячная оплата
«+ счетчики»	«+ счетчики» Квартплата
Условия проживания	С хозяевами Без хозяев
Фотографии	Фотографии
«Все удобства»	«Все удобства» «Все условия для проживания»
Водоснабжение	Водоснабжение
Отдельное строение	Отдельное строение ½ строения
Гараж	Гараж
Арендатор	<i>Семейная пара:</i> Семья Семейные Семейная пара Молодая семья Семейная пара без детей Семейная пара с детьми Семейная пара без животных Семейная пара без вредных привычек

Продолжение таблицы А.2

	Порядочная семейная пара Чистоплотной семейной паре Приличная семейная пара <i>Девушка:</i> Девушка Молодая девушка Порядочная девушка Девушка-студентка Девушка без вредных привычек Работающая девушка <i>Женский пол:</i> Женщина Одинокая женщина Работающая женщина Женщина с ребенком <i>Парень:</i> Молодой парень Взрослый парень Работающий парень без вредных привычек Парень без вредных привычек Чистоплотный парень/мужчина <i>Люди:</i> Порядочные люди Без вредных привычек Работающий человек Чистоплотный человек
--	---

	Без детей
	Без животных
	Не безработные люди
	Славяне
	Платежеспособные люди
	Русские
	Приличные люди
	Нормальные люди
	Люди без буйных друзей
	Для людей, ведущих здоровый образ жизни
	Одинокий человек
	Можно с детьми
	Аккуратные люди
	Ответственные люди
	Некурящие люди
	<i>Граждане:</i>
	Не граждане СНГ
	Граждане РФ
	<i>Студент:</i>
	Студент
	Студент без вредных привычек
	Студент на время сессии
	<i>Приезжие:</i>
	Приезжие
	Гости города
	<i>Не мероприятия:</i>
	Не для увеселительных мероприятий

	<p>Не для дней рождений</p> <p>Не для вечеринок</p> <p><i>Молодая пара</i></p> <p><i>Не молодая пара</i></p> <p><i>Не студент</i></p> <p><i>Жители города</i></p> <p><i>Совершеннолетние</i></p> <p><i>Поступающие</i></p> <p><i>Не шумные компании</i></p>
--	---

В ходе исследования было изучено 3219 объявлений, размещенных на сайте бесплатных объявлений Avito в рубрике «Сдам». Выделенная в ходе анализа объявлений категория «Недвижимость/Сдам» имеет три подкатегории: квартиры; комнаты; дома/дачи/коттеджи. Каждая подкатегория имеет основные единицы анализа, которые являются первостепенными при поиске того или иного объявления, и единицы анализа, которые были выделены в ходе анализа объявлений. Единицы счета так же были выявлены в ходе анализа объявлений.

В подкатегории «квартиры»:

Основные единицы анализа – 8;

Единиц анализа, выделенных в объявлениях – 23.

Единиц счета можно выделить от 1 до 200, в зависимости от единицы анализа.

В подкатегории «комнаты» количество единиц анализа и единиц счета такое же, как и в подкатегории «квартиры».

Что касается подкатегории «дома/дачи/коттеджи»:

Основных единиц анализа – 9;

Единиц анализа, выделенных в объявлениях – 14;

Единиц счета можно выделить от 1 до 500, в зависимости от единицы анализа.

*Программа КСИ на тему: «Арендное жилье: мотивы выбора, барьеры доступа, социальные проблемы» (контент-анализ объявлений в рубрике «Сниму»)*

*Объект исследования:* сайт бесплатных объявлений Avito ([www.avito.ru](http://www.avito.ru)).

*Предметом* исследования является содержание объявлений, размещенных на сайте.

*Цель исследования:* изучить содержание объявлений на сайте.

*Задачи:*

1. Определить, какой тип недвижимости чаще всего хотят арендовать.
2. Выяснить, мужчины или женщины чаще всего выступают в роли потенциального арендатора.
3. Выяснить, кем чаще всего являются арендаторы.
4. Определить, какие сведения указывают арендаторы в объявлениях. Выявить самые популярные.
5. Определить диапазон арендной платы за необходимое жилье.
6. Выявить социальные проблемы, которые возникают при найме арендного жилья.
7. Определить барьеры доступа к найму арендного жилья.

*Гипотезы:*

1. Чаще всего встречаются объявления по найму в аренду квартир. Большинство людей не желают проживать с малознакомыми людьми, и не каждый может позволить себе аренду такой недвижимости как коттеджи, дома, дачи.
2. Чаще всего в роли арендодателя выступают женщины. Большинство мужчин официально трудоустроены, что является их основной деятельностью, женщины чаще, чем мужчины бывают безработными, и сдача жилья в аренду приносит им доход.
3. В роли арендатора в большинстве случаев выступают семейные пары. Эта категория людей, особенно если это молодые семьи, является финансово нестабильной, не может себе позволить покупку собственной недвижимости.

4. Большинство арендаторов указывают в объявлениях необходимые для удобного проживания предметы мебели и техники.

5. Диапазон арендной платы зависит от вида недвижимости и удобств, созданных в арендуемом жилье. Средняя арендная плата за квартиру 25000 рублей; за комнату 10000 рублей; за дачу или коттедж 60000 рублей.

6. Социальные проблемы связаны с экономическими, национальными, трудовыми и семейными отношениями.

7. Главными барьерами доступа являются экономический и социальный.

#### *Теоретическая интерпретация основных понятий*

*Недвижимость* (недвижимое имущество) – земельные участки, участки недр, и всё, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

*Жилье* – обитаемое место, где живут люди.

*Дом* – это общее название всех жилых построек.

*Дача* – загородный дом для городской семьи, как правило, не используемый его владельцами для постоянного проживания. Загородный дом (обычно с земельным участком), предназначенный для летнего отдыха.

*Коттедж* – небольшой благоустроенный городской или сельский жилой дом (обычно с участком земли).

*Квартира* – внутренняя изолированная часть строения, отделенная от других помещений капитальными стенами, при наличии отдельного оборудования, необходимого для жилой квартиры (кухня, ванная, туалет), имеющая самостоятельный выход на улицу, коридор общего пользования или лестничную клетку.

*Комната* – часть жилого дома или квартиры, предназначенная для использования в качестве места непосредственного проживания граждан.

*Аренда* – форма имущественного договора, при которой собственность передаётся во временное владение и пользование (или только во временное пользование) арендатору за арендную плату.

*Арендатор* – сторона договора аренды, берущая имущество арендодателя в срочное и возмездное хозяйственное пользование. Синоним – наниматель.

*Арендодатель* – сторона договора аренды (имущественного найма), предоставляющая арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. Синоним – наймодатель.

*Арендная плата* – плата за имущество либо иной объект аренды, предоставляемый во временное владение и пользование, размер, периодичность, и сроки внесения которой определяются договором аренды.

*Телевидение* – комплекс устройств для передачи движущегося изображения и звука на расстояние.

*Кабельное телевидение* – телевидение, подразумевающее только передачу телевизионного изображения определённого пакета эфирных и чисто кабельных телеканалов по сетям трансляции.

*Бытовая техника* – это техника, используемая в быту, предназначенная для облегчения ручного и монотонного труда, а так же повышению комфорта. Она может быть как электрической, так и механической.

*Договор* – соглашение двух или более лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

*Арендное жильё* – это жильё, предоставляемое в аренду.

*Барьеры доступа* – препятствия или ограничения, возникающие при проникновении в определённую структуру.

*Социальные проблемы* – проявление разрыва социальных отношений или разрушения социальных норм функционирования вследствие обострения существующих противоречий, которые изменяют человеческие ценности, нормы поведения и ведут к социальным отклонениям и реакциям.

Таблица А.3 – Категория «Недвижимость/Сниму»

<i>Недвижимость/Сдам</i>		
<i>Квартиры</i>	<i>Комнаты</i>	<i>Дома/дачи/ коттеджи</i>
Количество комнат	Количество комнат в квартире	Вид недвижимости
Площадь	Площадь	Площадь постройки
Этаж	Этаж	Площадь участка
Количество этажей в доме	Количество этажей в доме	Количество этажей в постройке
Тип дома	Тип дома	Материал стен
Вид объявления	Вид объявления	Расстояние до города
Срок аренды	Срок аренды	Вид объявления
Арендная плата	Арендная плата	Срок аренды
		Арендная плата
Арендодатель	Арендодатель	Арендодатель
Арендатор	Арендатор	Арендатор
Ремонт	Ремонт	Ремонт
Мебель	Мебель	Мебель
Балкон	Балкон	Водоснабжение
Интернет	Интернет	Интернет
Телевидение	Телевидение	Телевидение
Бытовая техника	Бытовая техника	Бытовая техника
Договор	Договор	Помесячная оплата
Помесячная оплата	Помесячная оплата	Фотографии
Фотографии	Фотографии	Баня
Количество спальных мест	Количество спальных мест	Земельный участок
Состояние дома	Состояние дома	Район
Район	Район	

Таблица А.4 – Единицы анализа и единицы счета

<i>Единица анализа</i>	<i>Единицы счета</i>
Количество комнат	От 1 до 6+
Вид недвижимости	Дом Дача Коттедж
Площадь постройки, м <sup>2</sup>	От 0 до 500+
Площадь участка, сот	От 1 до 100+
Площадь, м <sup>2</sup>	От 10 до 200+
Этаж	От 1 до 31+ Не последний
Количество этажей в доме	От 1 до 31+
Количество этажей в постройке	От 1 до 5+
Тип дома	Кирпичный Панельный Блочный Монолитный Деревянный
Материал стен	Кирпич Брус Бревно Металл Пеноблоки Ж/б панели Сэндвич-панели Экспериментальные материалы
Расстояние до города, км	От 0 до 100+

Контактное лицо (пол арендодателя)	Мужской Женский
	Пол не указан
Вид объявления	Частное Агентство
Срок аренды	Посуточно На длительный срок
Арендная плата	От – до
Ремонт	Ремонт
Мебель	Не меблированная Меблированная Частично меблированная
Балкон	Балкон Лоджия Застекленный балкон
Интернет	Интернет Wi-Fi
Телевидение	Кабельное телевидение Интерактивное телевидение
Бытовая техника	Бытовая техника
Договор	Отчетные документы Договор
Помесячная оплата	Помесячная оплата Ежемесячная оплата
Фотографии	Фотографии
Водоснабжение	Водоснабжение
Район	Район За городом

Продолжение таблицы А.4

	В черте города
Количество спальных мест	От 1 до 4
Баня	Баня Сауна
Состояние дома	Новый Старый
Земельный участок	С земельным участком Без земельного участка
Гарантии	Тишина Порядок Чистота Своевременная оплата Аккуратность Бережное отношение к имуществу Отсутствие проблем с соседями
Арендатор	<i>Семейная пара:</i> Семейная пара Семейная пара без детей Семейная пара с детьми, без животных Семейная пара без животных Семейная пара без вредных привычек Семейная пара без детей и без животных

Продолжение таблицы А.4

	Семейная пара с детьми и животными
	Семья 3 человека
	Семья 4 человека
	Семья 6 человек
	Порядочная семья
	Семейная пара – работающие студенты
	<i>Молодая семья:</i>
	Молодая семья
	Молодая семья с ребенком
	Молодая семья с ребенком и животными
	Молодая семья с ребенком, без животных и вредных привычек
	<i>Молодая пара:</i>
	Молодая пара
	Молодая пара без вредных привычек
	<i>Девушка:</i>
	Девушка
	Девушка-студентка
	Девушка без вредных привычек
	Работающая девушка
	Работающая девушка с ребенком
	Девушка без вредных привычек, животных, детей
	Девушка без вредных привычек с животными

	<p><i>Женский пол:</i></p> <p>Женщина</p> <p>Работающая женщина с детьми</p> <p>Женщина с ребенком</p> <p><i>Мужской пол:</i></p> <p>Курсант без вредных привычек</p> <p>Работающий мужчина</p> <p>Работающий парень</p> <p>Симпатичный, молодой, чистоплотный парень</p> <p>Парень без вредных привычек</p> <p>Некурящий, непьющий военный</p> <p><i>Люди:</i></p> <p>Спокойные, неконфликтные, без вредных привычек</p> <p>Курящие</p> <p>Без вредных привычек</p> <p>Работающие люди с животными</p> <p>С детьми</p> <p>С животными</p> <p>С детьми и животными</p> <p>Два человека</p> <p>Четыре человека</p> <p><i>Студент:</i></p> <p>Студент</p> <p>Студент на время сессии</p>
--	--

В ходе исследования было изучено 246 объявлений, размещенных на сайте бесплатных объявлений Avito в рубрике «Сниму». Выделенная в ходе анализа объявлений категория «Недвижимость/Сниму» имеет три

подкатегории: квартиры; комнаты; дома/дачи/коттеджи. Каждая подкатегория имеет основные единицы анализа, которые являются первостепенными при поиске того или иного объявления, и единицы анализа, которые были выделены в ходе анализа объявлений. Единицы счета так же были выявлены в ходе анализа объявлений.

В подкатегории «квартиры»:

Основные единицы анализа – 8;

Единиц анализа, выделенных в объявлениях – 14.

Единиц счета можно выделить от 1 до 200, в зависимости от единицы анализа.

В подкатегории «комнаты» количество единиц анализа и единиц счета такое же, как и в подкатегории «квартиры».

Что касается подкатегории «дома/дачи/коттеджи»:

Основных единиц анализа – 9;

Единиц анализа, выделенных в объявлениях – 13;

Единиц счета можно выделить от 1 до 500, в зависимости от единицы анализа.

*Программа КСИ на тему: «Арендное жильё: мотивы выбора, барьеры доступа, социальные проблемы» (экспертный опрос)*

*Объект исследования:* работники риэлторского агентства (риэлторы).

*Предмет:* мнение риэлторов о состоянии рынка арендного жилья.

*Цель:* изучить мнение риэлторов о состоянии рынка арендного жилья.

*Задачи:*

1. Выявить, чем риэлторы объясняют необходимость риэлторских агентств.

2. Выяснить, какие услуги предоставляемые риэлторскими агентствами имеют большее значение для их деятельности.

3. Определить, кто чаще всего выступает в роли арендатора.

4. Определить, кто чаще всего выступает в роли арендодателя.

5. Выяснить, существуют ли какие-нибудь ограничения для людей, желающих воспользоваться услугами подобных агентств.

6. Выяснить, какой вид недвижимости пользуется большей популярностью и почему.

7. Выяснить, какой срок аренды чаще всего интересует арендаторов и арендодателей.

#### *Гипотезы:*

1. Риэлторские агентства гарантируют юридическую защищенность сторон, оформляют клиентскую базу, что позволяет их клиентам в кратчайшие сроки получать достаточно предложений.

2. Большее значение для деятельности риэлторских агентств имеют услуги: изучение конъюнктуры рынка недвижимости, создание клиентской базы, юридическое оформление сделок.

3. Чаще всего в роли арендодателя выступают замужние женщины среднего возраста

4. Чаще всего в роли арендатора выступают молодые семьи, либо девушки молодого и среднего возраста

5. Главным ограничением для людей, желающих арендовать недвижимость, является платежеспособность ( наличие постоянного заработка).

6. Большой популярностью пользуются однокомнатные и двухкомнатные квартиры.

7. Чаще всего клиентов риэлторских агентств интересует долгосрочная аренда, как арендаторов, так и арендодателей.

#### *Теоретическая интерпретация основных понятий*

*Недвижимость* (недвижимое имущество) – земельные участки, участки недр, и всё, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

*Жилье* – обитаемое место, где живут люди.

*Дом* – это общее название всех жилых построек.

*Дача* – загородный дом для городской семьи, как правило, не используемый его владельцами для постоянного проживания. Загородный дом (обычно с земельным участком), предназначенный для летнего отдыха.

*Коттедж* – небольшой благоустроенный городской или сельский жилой дом (обычно с участком земли).

*Квартира* – внутренняя изолированная часть строения, отделенная от других помещений капитальными стенами, при наличии отдельного оборудования, необходимого для жилой квартиры (кухня, ванная, туалет), имеющая самостоятельный выход на улицу, коридор общего пользования или лестничную клетку.

*Комната* – часть жилого дома или квартиры, предназначенная для использования в качестве места непосредственного проживания граждан.

*Аренда* – форма имущественного договора, при которой собственность передаётся во временное владение и пользование (или только во временное пользование) арендатору за арендную плату.

*Арендатор* – сторона договора аренды, берущая имущество арендодателя в срочное и возмездное хозяйственное пользование. Синоним – наниматель.

*Арендодатель* – сторона договора аренды (имущественного найма), предоставляющая арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. Синоним – наймодатель.

*Арендная плата* – плата за имущество либо иной объект аренды, предоставляемый во временное владение и пользование, размер, периодичность, и сроки внесения которой определяются договором аренды.

*Договор* – соглашение двух или более лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

*Арендное жилье* – это жилье, предоставляемое в аренду.

*Барьеры доступа* – препятствия или ограничения, возникающие при проникновении в определенную структуру.

*Социальные проблемы* – проявление разрыва социальных отношений или разрушения социальных норм функционирования вследствие обострения существующих противоречий, которые изменяют человеческие ценности, нормы поведения и ведут к социальным отклонениям и реакциям.

*Риелторская фирма или агентство недвижимости* – индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, профессионально занятое посредничеством при заключении сделок купли-продажи, аренды коммерческой и жилой недвижимости путём сведения партнёров по сделке и получения комиссионных.

*Риэлтор* – лицо (юридическое или физическое), зарегистрированное в качестве субъекта предпринимательской деятельности, осуществляющее коммерческую деятельность на рынке недвижимого имущества.

*Посредник* – юридическое или физическое лицо, цель которого состоит в оказании услуг по совершению коммерческих, финансовых операций, а также по урегулированию спорных вопросов различного рода отношениях.

#### *Факторная операционализация*

Таблица А.5 – Факторная операционализация

<i>Объективные факторы</i>	<i>Субъективные факторы</i>
Материальное благосостояние граждан	Пол Возраст Уровень доходов Профессиональный статус Информированность о деятельности риэлторских агентств Ценностные ориентации

#### *Структурная операционализация*

#### Субъекты рынка недвижимости:

1 Арендодатели

2 Арендаторы

3 Квалифицированные участники рынка недвижимости (риэлторы)

Вид недвижимости:

- 1 Дом
- 2 Дача
- 3 Коттедж
- 4 Квартира
- 5 Комната

Сроки аренды:

- 1 На длительный срок
- 2 Посуточная аренда

Содержание риэлторской услуги:

- 1 Изучение и анализ конъюнктуры рынка недвижимости, определение рекомендуемой цены недвижимого имущества.
- 2 Обеспечение сохранности документов, полученных от потребителя для подготовки сделки.
- 3 Обеспечение защиты интересов потребителей путем разъяснения прав и обязанностей, а также правовых последствий сделок.
- 4 Рекламирование недвижимого имущества как товара на условиях, предусмотренных заключенным договором на оказание риэлторских услуг.
- 5 Подбор объектов недвижимости, удовлетворяющих критериям, установленным потребителем.
- 6 Получение от органов государственной регистрации прав на недвижимое имущество, других государственных, муниципальных и иных органов необходимой информации о недвижимом имуществе и правах на него.
- 7 Экспертная оценка содержания правоустанавливающих и иных документов, необходимых для совершения сделок с недвижимым имуществом и выдача рекомендаций по доведению их до требований, предъявляемых действующим законодательством.
- 8 Доведение до потребителя ставшей известной риэлтору информации, которая может существенно (в пределах задания, установленного риэлтору по

договору) повлиять на решение потребителя о совершении сделки с недвижимым имуществом.

9 Организация и осуществление деловых контактов и переговоров с третьими лицами с учетом условий, предусмотренных заключенными договорами.

10 Составление договоров отчуждения недвижимого имущества, необходимых соглашений, дополнений, актов и иных документов, необходимых для заключения данных договоров.

11 Содействие потребителю в проведении безопасных расчетов по сделке и представлении документов на государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

#### Виды социальных проблем:

- 1 Инфляция, рост цен на товары и услуги;
- 2 Безработица;
- 3 Коррупция и бюрократизм;
- 4 Уровень жизни населения;
- 5 Преступность;
- 6 Ситуация в сфере ЖКХ и ЖКУ;
- 7 Экономический кризис;
- 8 Положение молодежи;
- 9 Задержки выплат заработных плат;
- 10 Низкий уровень заработных плат;
- 11 Демографическая ситуация (смертность, рождаемость);
- 12 Пенсионное обеспечение.

#### Барьеры доступа:

- 1 Социальные барьеры;
- 2 Экономические барьеры;
- 3 Политические барьеры;
- 4 Идеологические и т.д.

#### Мотивы выбора:

- 1 Финансовое благосостояние домохозяйства;
- 2 Семейное положение;
- 3 Количество детей в домохозяйстве;
- 4 Профессиональный статус;
- 5 Территориальная мобильность и т.д.

*Инструментарий исследования*

Таблица А.6 – Формулировка вопросов

<i>Формулировка вопроса</i>	<i>Планируемая информация</i>
1 Как Вы считаете, чем можно объяснить востребованность деятельности риэлторских агентств, почему люди предпочитают обращаться в риэлторские агентства, а не напрямую к собственникам?	Предоставляемые услуги, гарантии. Мотивы и факторы, влияющие на обращение в риэлторские агентства.
2 Какие услуги, предоставляемые риэлторскими агентствами, имеют большее значение для деятельности этих агентств?	Виды предоставляемых услуг: изучение конъюнктуры рынка, обеспечение сохранности документов, обеспечение защиты интересов потребителей, рекламирование недвижимого имущества как товара, подбор объектов недвижимости, получения регистрации прав на недвижимое имущество, экспертная оценка документов, доведение до клиентов информации, организация и

Продолжение таблицы А.6

	осуществление переговоров и деловых контактов, составление договоров, содействие в проведении безопасных расчетов по сделке.
3 Кто чаще всего выступает в роли арендодателя?	Пол, возраст, профессиональный статус, семейное положение и т.п.
4 Кто чаще всего выступает в роли арендатора?	Пол, возраст, профессиональный статус, семейное положение и т.п.
5 Предъявляет ли риэлторское агентство какие-нибудь требования к людям, желающим выступить в роли арендодателя?	Барьеры доступа: экономические, социальные и т.д.
6 Какой вид недвижимости чаще сдают в аренду?	Вид недвижимости: квартиры, комнаты, дома, дачи, коттеджи.
7 Какой вид недвижимости чаще всего хотят арендовать?	Вид недвижимости: квартиры, комнаты, дома, дачи, коттеджи.
8 Какие условия для арендаторов устанавливают сами арендодатели?	Пол, возраст, семейное положение, финансовое положение, профессиональный статус и т.п.
9 Какой срок аренды чаще всего интересует арендодателей?	Срок аренды: на длительный срок, посуточно.
10 Какой срок аренды чаще всего интересует арендаторов?	Срок аренды: на длительный срок, посуточно.
11 Какие социальные проблемы влияют на востребованность арендного жилья?	Виды социальных проблем.
12 Какие факторы влияют на выбор	Характеристики недвижимости.

Продолжение таблицы А.6

арендного жилья?	
13 Как вы считаете, каковы мотивы выбора именно арендного жилья?	Мотивы выбора арендного жилья.

В ходе исследования было опрошено 15 экспертов, компетентных в вопросах, касающийся аренды недвижимости. Экспертами выступали мужчины и женщины (7;8 соответственно), имеющие высшее (9 человек), неоконченное высшее (3 человека) и среднее (3 человека) образование. Возраст экспертов – от 22 до 46 лет. Стаж научной или практической деятельности составил от 1 года до 29 лет. Должностное положение экспертов: директор агентства недвижимости (3 человека), риэлтор (6 человек), начальник отдела продаж (2 человека), агент по недвижимости (3 человека), специалист по продаже недвижимости (1 человек). Количество сделок: от 40 до, примерно, 3000.

Экспертам предлагалось ответить на 20 вопрос, из которых 6 были нацелены на получение информации о самом эксперте, и 14, касающихся темы исследования.

Диаграммы, содержащие данные контент-анализа объявлений в рубрике  
«Сниму»

В 27% случаев в объявлениях указано, что арендаторами выступает «семейная пара» без каких-либо дополнительных сведений. В 19% это семьи, состоящие из 3 человек, и в 16% это семьи, состоящие из 4 человек. Также было указано, что семьи, желающие арендовать жилье, не имеют вредных привычек (12%).



Рисунок Б.1 – Семейная пара

Если говорить о молодых семьях, то в 61% объявлений арендаторами выступает «молодая семья», также без каких-либо дополнительных сведений. В 17% это молодая семья без детей и без животных.



## Рисунок Б.2 – Молодая семья

Из всех объявлений всего в 13% арендатор указал характерные для себя признаки. Чаще всего таким признаком является наличие животного (32%), в 18% это человек имеющий детей и в 14% это человек, имеющий вредные привычки (курящий).

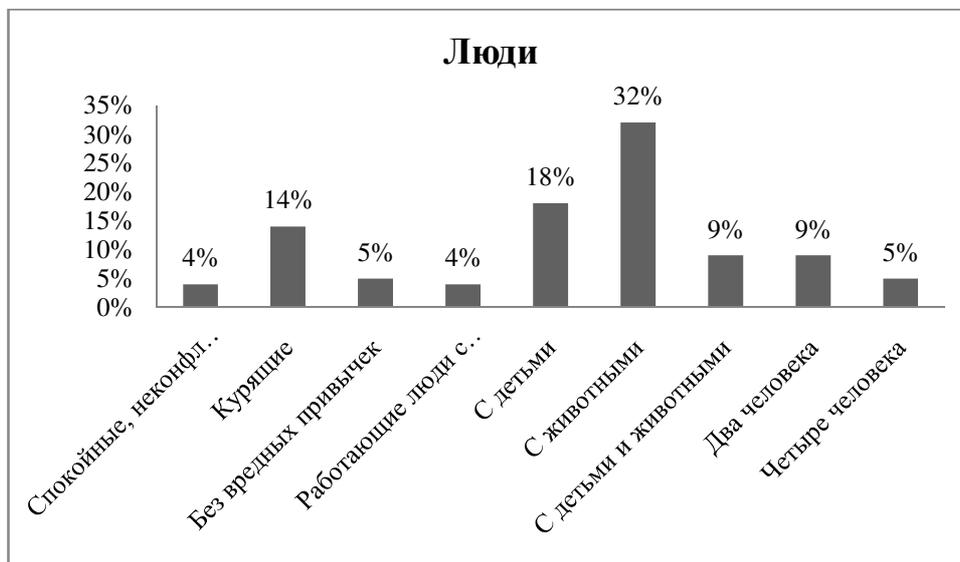


Рисунок Б.3 – Люди, обладающие какими-либо характеристиками

В основном, молодые пары не указывают в объявлениях дополнительных сведений о себе. В 33% объявлений дополнительным сведением является отсутствие вредных привычек.

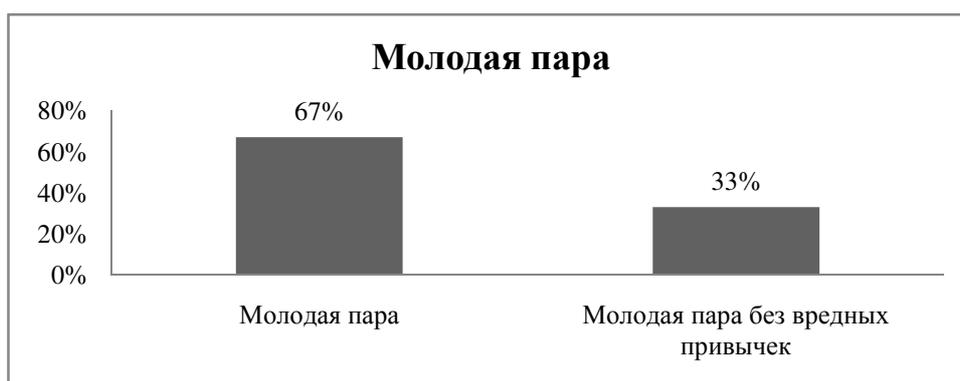


Рисунок Б.4 – Молодая пара

Аналогичная ситуация и с такой категорией людей как студенты. Дополнительным сведением здесь является «на время сессии».

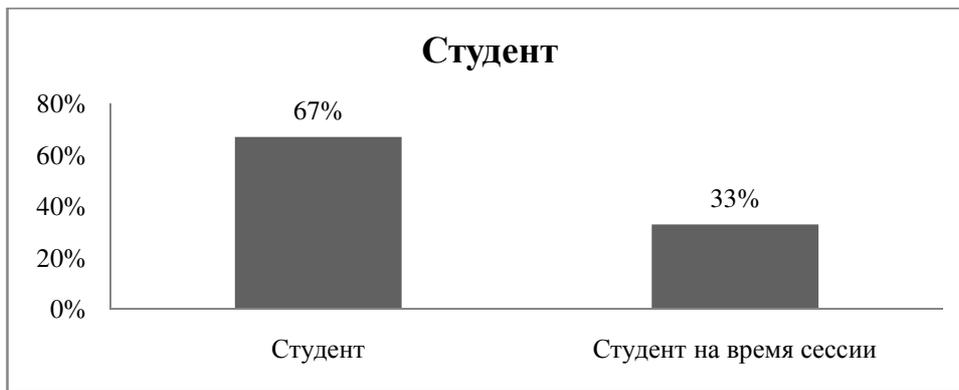


Рисунок Б.5 – Студент

Чаще всего дополнительным сведением о девушке, которая делает выступать в роли арендатора, является то, что она работающая (39%). В 26% это девушка без вредных привычек, детей и животных.



Рисунок Б.6 – Девушка

Чаще всего (50%) жилье желают арендовать женщины с детьми, либо одинокие женщины.



Рисунок Б.7 – Женский пол

В 50% объявлений (объявления, где потенциальные арендаторы мужского пола) в роли арендатора желает выступить работающий мужчина. И в 17% это молодые, симпатичные и чистоплотные парни.

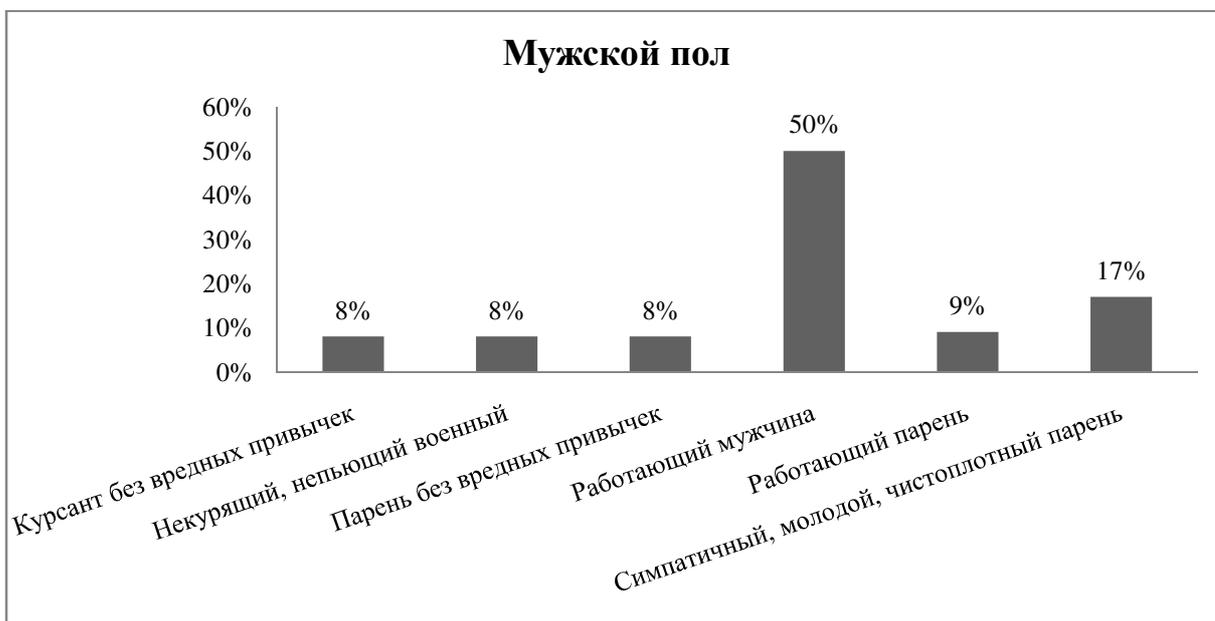


Рисунок Б.8 – Мужской пол

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

Диаграммы, содержащие данные контент-анализа объявлений в рубрике «Сдам»

Диаграмма показывает разнообразие формулировок, предлагаемых арендодателем. Можно сказать, что большая часть уточнений по поводу того, какая именно должна быть семейная пара не так уж часто встречается. Но если обратить внимание на дополнительные характеристики семейной пары, то больше всего арендодатели против семейной пары с животными. Чуть меньше против семейной пары с детьми. Это характеризует не столько негативное

отношение к животным или детям, сколько переживание за сохранность состояния квартиры (ремонт, мебель, бытовая техника).

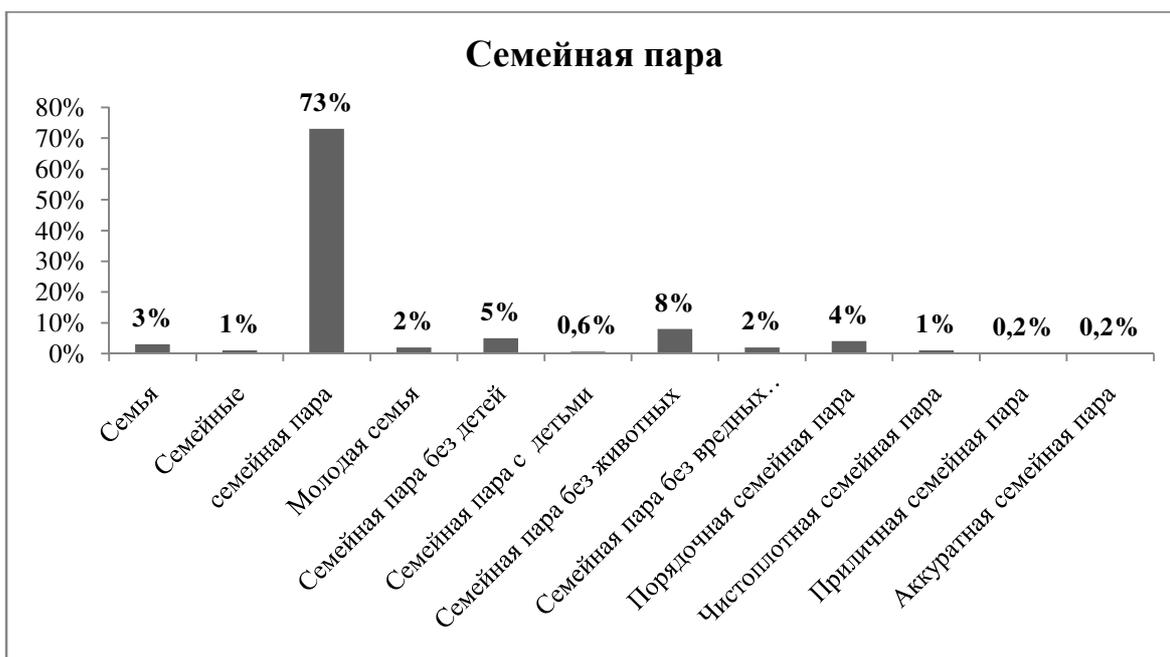


Рисунок В.1 – Семейная пара

Эта диаграмма, как и предыдущая, показывает разнообразие формулировок, которые дают арендодатели. Чаще всего арендодатели не указывают никаких характеристик, которыми должен обладать тот или иной арендатор. Но, что касается дополнительных характеристик, то чаще всего указывает, что арендатор – это девушка- студентка.



Рисунок В.2 – Девушка

Среди женского пола чаще всего указывают женщину с ребенком. Тот факт, что у женщины есть ребенок, делает ее более постоянной, что гарантирует долгую аренду.

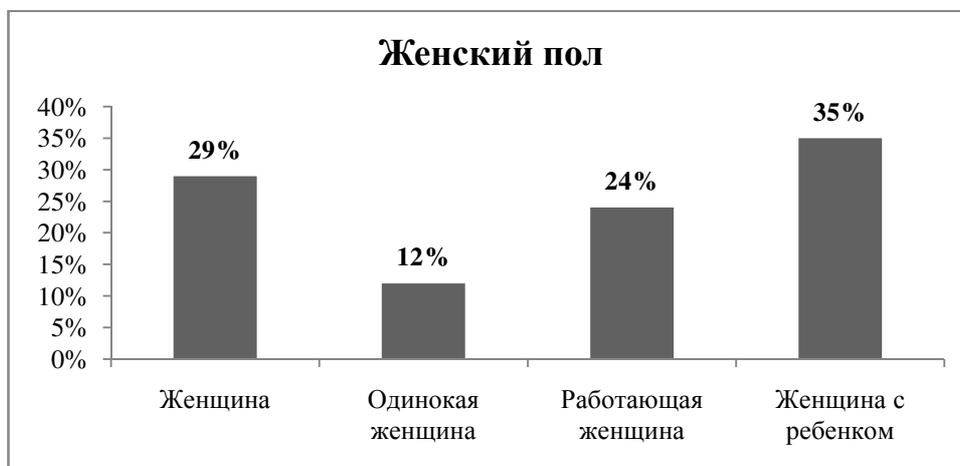


Рисунок В.3 – Женский пол

Если начать с того, парней как арендаторов указывают всего 2%, то можно отметить то, что именно эта категория арендаторов не вызывает особого доверия, нежели, например, девушки. Поэтому арендодатели уточняют, что парень/мужчина должны быть чистоплотными (34%).



Рисунок В.4 – Парень

Этот график указывает на то, что арендодатели не желают видеть в роли арендаторов граждан СНГ. Это же подтверждается тем, что указываются в роли арендаторов именно граждане РФ. Возможно, это связано с негативном

отношению к культурным особенностям той или иной нации, с их стилем жизни и менталитетом.

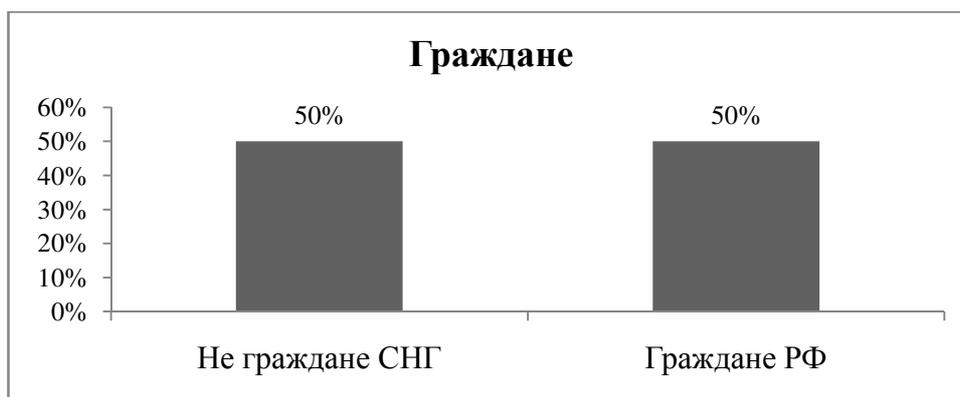


Рисунок В.5 – Граждане

По этой диаграмме видно, что большинство арендодателей не отмечают дополнительных характеристик для студентов, желающих арендовать жилье. И те характеристики, которые встречаются, занимают минимальный процент.

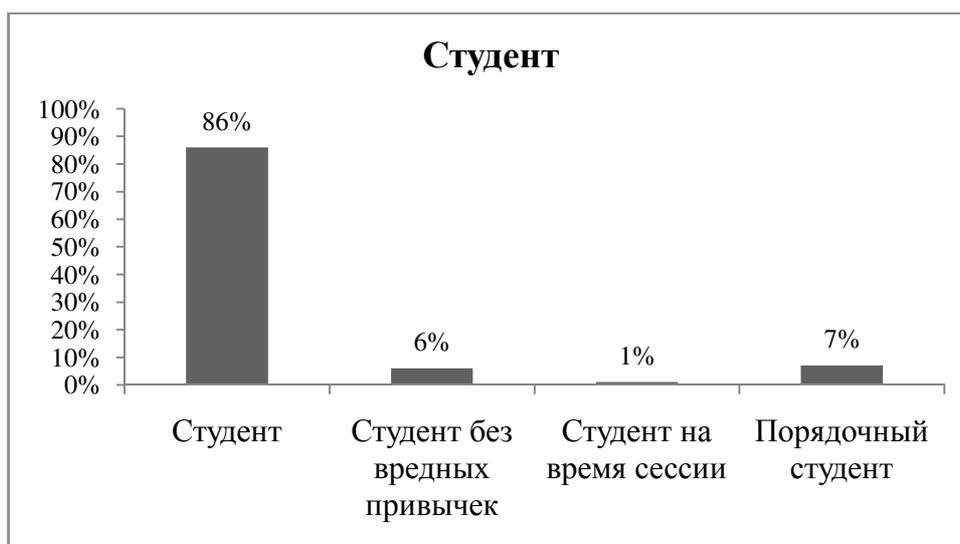


Рисунок В.6 – Студент

Из всех объявлений, в которых указан арендатор, всего 11% указало в роли арендатора человека или людей с какими-либо характерными признаками. Чаще всего (32%), это люди порядочные. Скорее всего, порядочный человек вызывает большее доверие среди арендодателей, хотя эта характеристика очень расплывчата, её невозможно точно определить. Еще одна характеристика, это чтобы арендатор не имел животных (25%). Такая характеристика уже встречалась при анализе дополнительных сведений о семейной паре. Объяснение подобного пожелания, по моему мнению, сводится к переживанию

за сохранность сдаваемого помещения, за сохранность предметов мебели и техники.

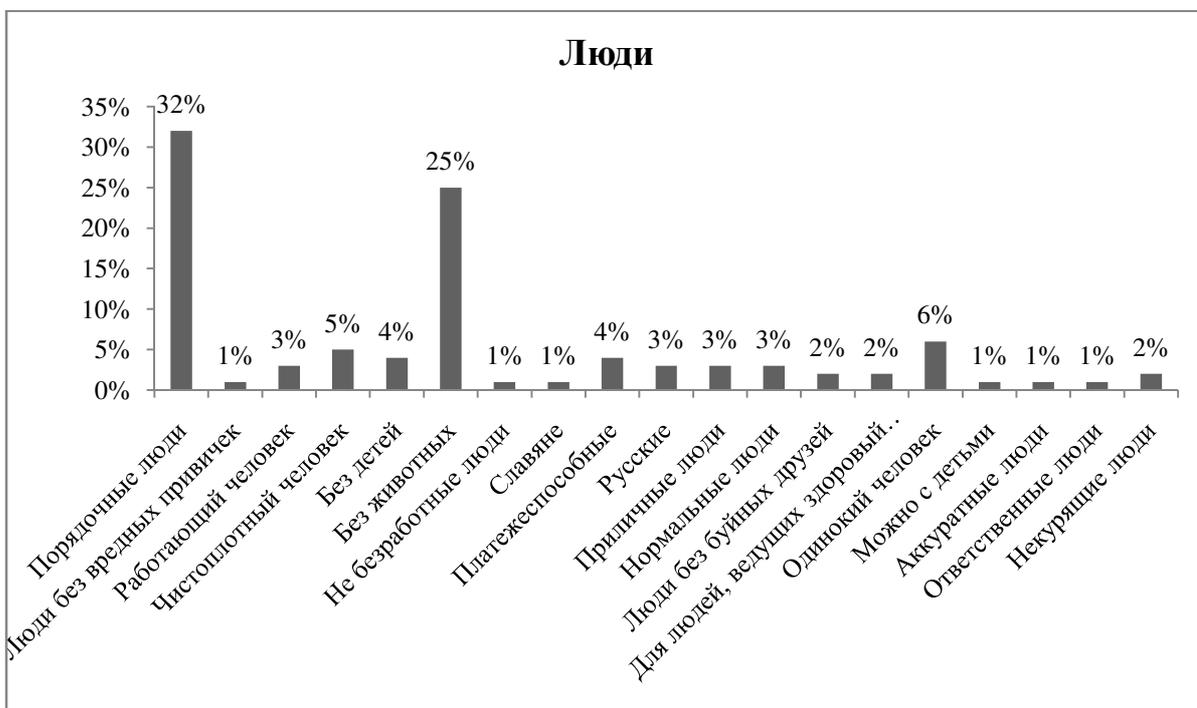


Рисунок В.7 – Люди

Диаграмма показывает, что в большей части объявлений не указано, кто должен выступать арендатором. Возможно, для многих арендодателей не важно, кто будет проживать в сдаваемом жилом помещении, главное, чтобы данное помещение приносило прибыль. Но есть и те арендодатели, кто четко определяет арендаторов, заботясь о состоянии жилья, о регулярности оплаты за предоставляемое жилье и т.д.

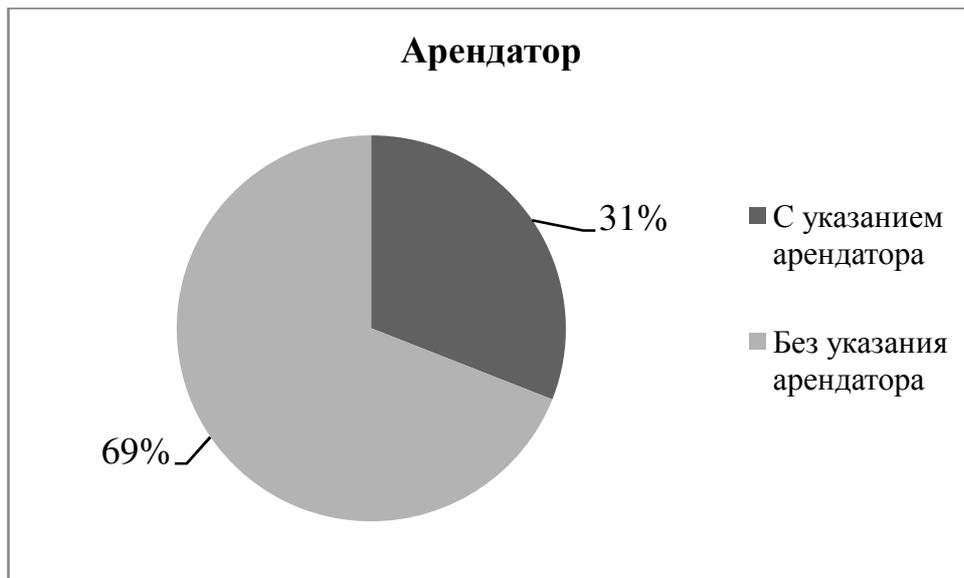


Рисунок В.8 – Арендатор