

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

Факультет экономический  
Кафедра экономической безопасности и экспертизы  
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело  
Направленность (профиль) образовательной программы Коммерция

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой  
\_\_\_\_\_ Е.С. Рычкова  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

на тему: «Оценка конъюнктуры регионального рынка недвижимости (на примере Амурской области)»

Исполнитель  
студент группы 675-об \_\_\_\_\_ И.О. Чемерис  
(подпись, дата)

Руководитель  
доцент, к.э.н \_\_\_\_\_ Е.С.Рычкова  
(подпись, дата)

Нормоконтроль \_\_\_\_\_ Н.Б.Калинина  
(подпись, дата)

Благовещенск 2020

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

Факультет экономический  
Кафедра экономической безопасности и экспертизы

УТВЕРЖДАЮ  
Зав.кафедрой \_\_\_\_\_

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020

**З А Д А Н И Е**

К выпускной бакалаврской работе (проекту) студента группы 675-об Чемерис Ирины Олеговны

1. Тема выпускной бакалаврской работы: «Оценка конъюнктуры регионального рынка недвижимости (на примере Амурской области)»  
(утверждено приказом от 01.06.2020 № 975-уч )
2. Срок сдачи студентом законченной работы(проекта): 25.06.2020
3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: учебно-методическая литература, периодические издания, статистические сборники, нормативно-правовые акты, открытые данные службы государственной регистрации кадастра и картографии (Росреестра), аналитика компетентных организаций (Российской гильдии риелторов, агентства Росбизнесконсалтинг (РБК), данные интернет-площадки «Авито», данные портала «Единый ресурс застройщиков».
4. Содержание выпускной бакалаврской работы (проекта) (перечень подлежащих разработке вопросов) : теоретические аспекты оценки рыночной конъюнктуры на рынке жилой недвижимости, оценка социально-экономического положения Амурской области, оценка спроса на жилую недвижимость в Амурской области, оценка предложения на рынке жилой недвижимости Амурской области, прогнозирование спроса на рынке жилой недвижимости Амурской области, прогнозирование предложения на рынке жилой недвижимости Амурской области, рекомендации для продавцов и покупателей рынка недвижимости Амурской области
5. Перечень материалов приложения (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) приложение А - Анкета

6. Дата выдачи задания: 3 февраля 2020 г

Руководитель выпускной бакалаврской работы (проекта): Рычкова Евгения Сергеевна, доцент, канд.экон.наук

Задание принял к исполнению (дата) : 3 февраля 2020 г

\_\_\_\_\_ (подпись студента)

## РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 61 с., 11 рисунков, 23 таблицы, 35 источников

### КОНЬЮНКТУРА РЫНКА, СПРОС, ПРЕДЛОЖЕНИЕ, РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ, ФАКТОРЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ С ПРОС, ФАКТОРЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ, ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В работе произведен анализ спроса и предложения на региональном рынке жилой недвижимости, и факторов, их формирующих.

Цель исследования – оценка конъюнктуры рынка региональной недвижимости Амурской области

Основу методологии составили анализ статистических данных, кросс-табуляция, анкетирование потребителей, карта конкурентоспособности рынка, анализ пяти конкурентных сил Портера.

На основании анализа статистических данных была произведена оценка объема спроса и предложения на рынке жилой недвижимости Амурской области, а также посредством составления карты конкурентоспособности рынка было выявлено положение строительных организаций на рынке недвижимости. При помощи анкетирования определены предпочтения потребителей рынка недвижимости и их зависимость от половозрастных характеристик потребителей.

## СОДЕРЖАНИЕ

|   |    |
|---|----|
| Введение  | 5  |
| 1 Теоретические аспекты оценки рыночной конъюнктуры на рынке жилой недвижимости       | 7  |
| 1.1 Общие понятия недвижимости. Основные положения и классификация жилой недвижимости | 7  |
| 1.2 Анализ спроса и предложения, и факторов их формирующих                            | 16 |
| 1.3 Прогнозирование спроса и предложения  | 20 |
| 2 Оценка рыночной конъюнктуры рынка жилой недвижимости Амурской области               | 25 |
| 2.1 Оценка социально-экономического положения Амурской области                        | 25 |
| 2.2 Оценка спроса на жилую недвижимость в Амурской области                            | 29 |
| 2.3 Оценка предложения на рынке жилой недвижимости Амурской области                   |    |
| 3 Прогнозирование спроса и предложения на рынке жилой недвижимости амурской области   | 47 |
| 3.1 Прогнозирование спроса на рынке жилой недвижимости Амурской области               | 47 |
| 3.2 Прогнозирование предложения на рынке жилой недвижимости Амурской области          | 50 |
| 3.3 Рекомендации для продавцов и покупателей рынка недвижимости Амурской области      | 53 |
| Заключение  | 56 |
| Библиографический список  | 58 |
| Приложение А  | 62 |

## ВВЕДЕНИЕ

Строительство является одной из основных отраслей экономики, влияющей на социально-экономическое положение как отдельного региона, так и страны в целом. На сегодняшний день ситуация на рынке недвижимости неоднозначна. В связи с этим вопросы изучения конъюнктуры рынка жилой недвижимости, в частности регионального остаются актуальными.

Специалисты поисковых систем утверждают, что интерес пользователей сети интернет к недвижимости растет, основным объектом их внимания является информация о новостройках и вторичном жилье. Согласно данным транснациональной корпорации Google, пользователей в большей степени интересуют интернет площадки по поиску жилья, на которых имеется как информация, связанная с арендой, так и непосредственно информация о купле-продаже жилой недвижимости.

Целью бакалаврской работы является оценка конъюнктуры регионального рынка недвижимости Амурской области.

Для достижения цели исследования следует решить ряд следующих задач:

- изучить теоретические аспекты оценки конъюнктуры рынка;
- оценить социально-экономическое положение Амурской области;
- проанализировать спрос на рынке жилой недвижимости Амурской области;
- проанализировать предложение на рынке жилой недвижимости Амурской области;
- спрогнозировать динамику объема спроса и предложения на рынке жилой недвижимости Амурской области;
- сформировать рекомендации для продавцов и потребителей рынка жилой недвижимости, на основании полученных данных.

Объект исследования: рынок жилой недвижимости Амурской области

Предмет исследования: спрос и предложение на рынке жилой недвижимости

Период исследования: 3.02.2020 г – 3.06.2020 г

Методы исследования: анализ статистических показателей, анкетирование потребителей, кросс-табуляция, построение конкурентной карты рынка, анализ пяти сил Портера.

Информационная база исследования: учебно-методическая литература, периодические издания, статистические сборники, нормативно-правовые акты, открытые данные службы государственной регистрации кадастра и картографии (Росреестра), аналитика компетентных организаций (Российской гильдии риелторов, агентства Росбизнесконсалтинг (РБК), данные интернет-площадки «Авито», данные портала «Единый ресурс застройщиков».

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ КОНЬЮНКТУРЫ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

## 1.1 Общие понятия недвижимости. Основные положения и классификация жилой недвижимости

Строительство как отрасль российской экономики выполняет ряд социальных и экономических функций. Данная индустрия вносит значительный вклад как в общий объем ВВП, так и в частности в объем ВРП субъектов РФ. Увеличение объемов строительства и количества введенных в эксплуатацию квадратных метров способствует обеспечению населения жилой и коммерческой площадью.

Согласно ст.130 ГК РФ к недвижимому имуществу относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

При этом в ст.16 ЖК РФ обозначено, что жилой недвижимостью (помещением) признаются:

- жилой дом, часть жилого дома;
- квартира, часть квартиры;
- комната.

Недвижимость, как одна из экономических категорий всегда являлась объектом для изучения. Существуют разные подходы к данному понятию, они представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к понятию недвижимость

| Автор                  | Определение   |
|------------------------|---|
| 1                      | 2   |
| Гровер Р, Соловьев М.М | Земля и все, что неразрывно связано с нею по своей сущности естественной или созданной человеком <sup>1</sup> |

<sup>1</sup> Гровер, Р. Управление недвижимостью. Международный учебный курс. М, 2020. С. 26

| 1                             | 2   |
|-------------------------------|---|
| Котляров, М.А                 | Долгосрочный актив, создание которого подразумевает не только учет текущих потребностей, но и соответствие меняющимся потребностям в обозримом промежутке времени <sup>2</sup>  |
| Бердникова В.Н                | Экономическое благо, которое может быть реализовано через удовлетворение потребностей собственника или иных целей путем сдачи в аренду, продажи объекта на сторону <sup>3</sup>   |
| Бутусов, В.И.,<br>Поляков А.А | Земля, а также все что с ней прочно связано, включая присоединенные к ней объекты независимо от того, имеют ли они природное происхождение или созданы руками человека  |
| Чистякова Ю.А,<br>Рясин В.И   | Недвижимость включает в себя физический участок земли и прочно связанные с ним предметы, созданные человеком. Эта физическая, осязаемая «вещь», которую можно посмотреть и потрогать, вместе со всеми добавлениями на земле, а также над ней или под ней <sup>4</sup> |
| Максимов С.Н                  | Единство материального содержания (недвижимое имущество) и юридической формы (совокупность юридических характеристик) <sup>5</sup>  |

Большинство специалистов отмечают, что к недвижимости относится участок земли и находящиеся на нем или под ним предметы. Однако М.А Котляров и В.Н.Бердникова считают, что недвижимость является «экономическим благом» и «долгосрочным активом», реализующееся при удовлетворении потребностей. При этом С.Н Максимов указывает, что для недвижимости характерна не только материальная форма, но и юридические характеристики.

Мнения ученых относительно понятия «недвижимость» не однородно. Единого определения этой категории не существует, но следует отметить, что наиболее целесообразно в данном вопросе опираться на законодательную базу РФ, рассмотренную ранее.

Как и любая другая сфера, сфера недвижимости регулируется большим количеством нормативно-правовых актов. Помимо федеральных законов большое влияние на ситуацию оказывают региональные и муниципальные органы власти, которые имеют право регулировать рынок недвижимости определенно-

<sup>2</sup> Котляров, М. А. Экономика недвижимости и развитие территорий. М.,2020. С. 64

<sup>3</sup> Бердникова, В. Н. Экономика недвижимости. М., 2019.С 13

<sup>4</sup> Чистякова, Ю. А. Экономика и управление стоимостью недвижимости. Иваново, 2015. С. 28

<sup>5</sup> Максимов, С. Н. Экономика недвижимости. М., 2019.С. 54



го региона. Одним из главных и основополагающих актов является Конституция Российской Федерации. Все документы составляются и согласовываются с условиями Конституции.

Объекты недвижимости, размещенные на территории Российской Федерации зарегистрированы в уникальной системе - кадастре. В кадастре содержится вся необходимая информация о недвижимости, для целей налогообложения. Согласно российскому законодательству все объекты недвижимости подлежат обязательному государственному учету. Кадастровые отношения регулируются посредством таких нормативно-правовых актов как:

- Конституция РФ;
- Гражданский кодекс РФ;
- Градостроительный кодекс РФ;
- Жилищный кодекс РФ;
- Водный кодекс РФ;
- Земельный кодекс РФ;
- Лесной кодекс РФ;
- Федеральный закон № 221 ФЗ «О государственном кадастре недвижимости».

При приобретении недвижимого имущества в собственность граждане РФ имеют право воспользоваться ипотечным кредитованием. Отношения, возникающие при данной форме кредитования в сфере недвижимости, регулируются посредством Федерального закона № 102 «Об ипотеке (залоге недвижимости)», а также Федеральным законом № 218 «О кредитных историях».

К числу нормативно-правовых документов в данной сфере также относится Закон РФ "О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации», который устанавливает основные принципы осуществления приватизации государственного и муниципального фонда социального использования на территории Российской Федерации, определяет правовые, социальные и экономические основы преобразования отношений собственности на жилище.

Совокупность различных операций, связанных с недвижимостью, а также объектов и субъектов, принимающих непосредственное или опосредованное участие в таких процессах образуют рынок недвижимости. Данный рынок обладает рядом специфических признаков, не характерных для прочих рынков:

- локальный характер, товар реализуемый на данном рынке, невозможно переместить без нанесения ущерба;
- невысокий уровень ликвидности, обусловленный высокой стоимостью объектов и длительностью оформления сделок;
- относительно высокая степень государственного регулирования нормативно-правовыми актами;
- динамичность стоимости объектов;
- закрытость и ограниченность информации о сделках с недвижимостью;
- высокие транзакционные издержки;
- обязательность государственной регистрации;
- сложность оценки недвижимости, для точной и объективной оценки требуется привлечение профессиональных оценщиков;
- спрос на рынке индивидуализирован и не взаимозаменяем.

Рынок недвижимости оказывает большое влияние на все стороны жизни и деятельности людей, выполняя ряд общих и специальных функций (Таблица 2).

Таблица 2 – Функции рынка недвижимости <sup>6</sup>

| Функция        | Проявление   |
|----------------|--|
| 1              | 2  |
| Ценообразующая | Установление равновесных цен на рынке. При ценах ниже равновесной цены имеет место избыточный спрос и складывается рынок продавца. При ценах выше равновесной цены имеют место избыточные предложения и складывается рынок покупателя. По цене недвижимости можно сделать вывод о насыщенности рынка, предпочтениях покупателей, затратах на строительство и пр. |

<sup>6</sup> Бердникова, В. Н. Экономика недвижимости. М., 2019. С 23

| 1                   | 2   |
|---------------------|---|
| Регулирующая        | Данная функция состоит в том, что рынок может перераспределить ресурсы по сегметам и направить его участников к цели, которая сформирует эффективную структуру экономики  |
| Коммерческая        | Данная функция заключается в том, что рынок недвижимости представляет интерес для участников в связи с возможностью получения, прибыли на вложенный капитал   |
| Функция санирования | Благодаря рынку недвижимости выявляются эффективные и неэффективные собственники, которые своими решениями приводят к улучшению или ухудшению финансового состояния, в результате последние уходят с рынка, тем самым очищая экономику от неконкурентоспособных участников" |
| Информационная      | Рынок обеспечивает участников оперативной обобщенной объективной информацией, позволяющей продавцам и покупателям недвижимости свободно, со знанием дела принять решение в своих интересах  |
| Посредническая      | Рынок выступает в качестве посредника и места встречи независимых и экономически обособленных покупателей и продавцов, между которыми устанавливается связь и которым предоставляется возможность альтернативного выбора  |
| Стимулирующая       | Данная функция выступает в форме экономического поощрения прибылью продуктивного использования достижений научно-технического прогресса в создании и использовании недвижимого имущества  |
| Инвестиционная      | Рынок недвижимости является привлекательным способом сохранения и увеличения стоимости капитала. Он способствует переводу сбережений и накоплений из пассивной формы запасов в реальный производительный капитал, приносящий доход владельцу недвижимого имущества          |
| Социальная          | Данная функция проявляется в росте трудовой активности всего населения, в повышении интенсивности труда граждан, стремящихся стать собственниками квартир, земельных участков и других капитальных и престижных объектов  |

Для наиболее четкого понимания сущности рынка недвижимости, следует различать субъекты и объекты недвижимости. Под объектами понимаются земельный участок и принадлежащие к нему здания многолетние насаждения и

прочее, обладающие определенным правовым статусом и принадлежащий субъекту на определенном праве. Из чего следует, что объекты недвижимости делятся на две составляющих: природные (земельные участки) и созданные человеком (здания, сооружения и прочее).

В соответствии с действующим законодательством земельным участком признается часть поверхности земли, включая верхний почвенный слой, границы которой описаны и удостоверены в установленном порядке.

Еще одним объектом являются здания и сооружения, представляющие собой объекты гражданского и военного строительства, промышленного и жилищного строительства, производственной и социальной инфраструктуры, зарегистрированные в определенном порядке, предназначенных для обеспечения различных потребностей общества, физических и юридических лиц.

Следует обратить внимание, что объекты незавершенного строительства, возводимые в установленном порядке также относятся к объектам недвижимости.

Субъектами недвижимости являются лица, которые вступают в экономические связи в процессе пользования, владения и распоряжения недвижимым имуществом. Кандидат экономических наук Бердникова В.Н разделяет все субъекты рынка недвижимости на следующие группы (Рисунок 1):



Рисунок 1 – Субъекты (участники) рынка недвижимости

Основными сторонами при заключении сделок с недвижимостью являются продавцы и покупатели. Покупателями на данном рынке могут выступать не только физические и юридические лица, но и инвесторы и участники долевого строительства. Продавцами при этом могут быть как собственники, так и застройщики, девелоперы, либо лица и организации, уполномоченные на совершение данных сделок. Такие группы участников как профессиональные и институциональные способствуют совершению сделок на разных этапах, а также оказывают юридическое, информационное, финансовое сопровождение. К профессиональным участникам относятся:

- риэлтор (аттестованный специалист, работающий на рынке недвижимости в компании. Риэлтерские фирмы продают не саму недвижимость, последняя не является их собственностью, а свои услуги);

- оценщик (участник рынка недвижимости, определяющий рыночную или иную стоимость объектов недвижимости согласно договору, на проведение оценки);

- аналитик рынка недвижимости (профессиональный участник, который осуществляет мониторинг и исследование рынка недвижимости);

- юридические фирмы (их целью на рынке недвижимости является обеспечение защиты прав и интересов доверителей при совершении сделок с недвижимостью);

- страховые компании (финансовые посредники, которые специализируются на предоставлении страховых услуг участникам рынка недвижимости);

- кредитные учреждения (предоставляют капитал инвесторам, которые не располагают достаточными ресурсами, в форме ипотечных кредитов, гибкой кредитной линейки).

Институциональными участниками рынка недвижимости являются субъекты, представляющие интересы государства и действующие от его имени: регулируют процесс учета и регистрации прав собственности на недвижимое имущество и отдельные объекты недвижимости, осуществляют контроль над их использованием, регулируют вопросы зонирования, решают спорные вопро-

сы в области оборота недвижимости, осуществляют инвестирование в важные для общества сферы.

Инфраструктура рынка недвижимости представляет собой вспомогательные, технологические, организационные, экономические и другие процессы, влияющие на создание и потребление полезных свойств объектов недвижимости, их распределение в рыночной среде. Носитель инфраструктурных функций - инфраструктурная база, то есть совокупность профессиональных и институциональных участников рынка недвижимости.<sup>7</sup>

Существует множество подходов к классификации жилой недвижимости. Федеральная государственная служба, исходя из специфики своей деятельности классифицирует недвижимость по следующим критериям:

- по конструктиву;
- по степени комфортности;
- по качеству применяемых материалов;
- с точки зрения инженерного обеспечения;
- дифференциация по площадям квартир.

С точки зрения стройкомплекса специалисты подразделяют недвижимость по:

- по назначению (квартирные дома - для постоянного проживания; общежития - для длительного проживания; гостиницы - для кратковременного проживания);

- по этажности (малоэтажные – 1,2 этажа; средней этажности – 3,4,5 этажей; многоэтажные – 6 и более этажей; повышенной этажности – 11-16 этажей; высотные – более 16 этажей);

- по числу квартир (одноквартирные двухквартирные, многоквартирные);
- по технологии строительства (кирпичные, панельные, каркасно-монолитные, смешанные);

- по объемно-планировочному решению (дома типовых серий или индивидуально проектируемые дома; параметры здания - объем здания, площадь

---

<sup>7</sup> Бердникова, В. Н. Экономика недвижимости. М., 2019. С 26

общая здания, площадь помещений жилого и нежилого назначения, высота потолка типового этажа и др. строительные характеристики).

Основной, общепринятой классификацией жилой первичной недвижимости является классификация по потребительскому качеству (классу) разработанная профессором Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова Стерником Г.М и специалистами ООО «Аналитический центр «КД-консалтинг» (Рисунок 2). Классификация распространяется на многоквартирные жилые здания высотой до 75 метров, в том числе общежития квартирного типа, а также помещения, входящие в состав помещений, зданий другого функционального назначения.

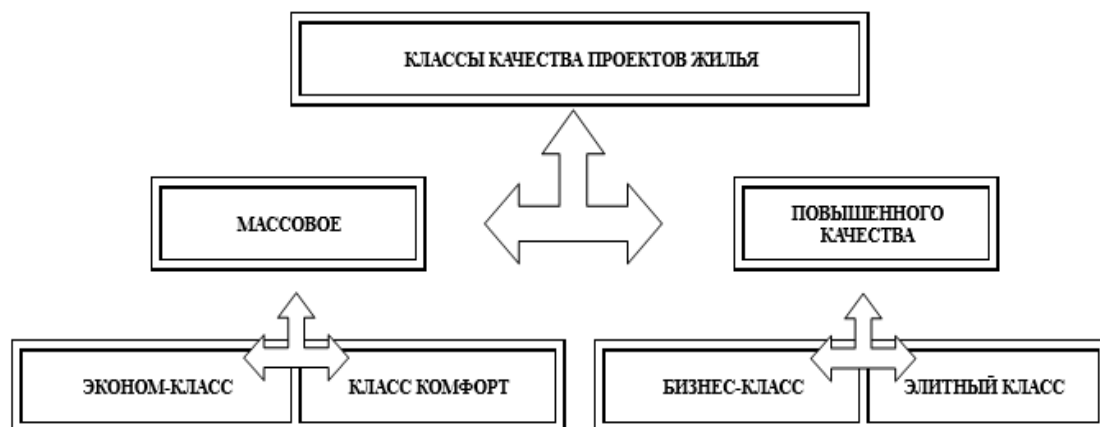


Рисунок 2 - Структура классификации многоквартирных жилых новостроек по потребительскому качеству

Эконом- класс- это стандартный серийный проект повторного применения; стандартная отделка, наличие площадей помещений нежилого назначения согласно установленным требованиям к жилым застройкам.

Комфорт – класс - большое разнообразие архитектурных опций (переменная этажность, фасады, планировки), усовершенствованные серийные проекты, проекты повторного применения или индивидуальные проекты.

Бизнес - класс – дома по индивидуальным проектам с подчёркнутой дизайнерской проработкой архитектурного облика. Расположение недвижимости

в районах с большой концентрацией объектов коммерческого, административного назначения.

Элитный класс- дома, архитектурный облик которых требует глубокой проработки внешних элементов здания с учетом рельефа и окружающего участка ландшафта. Объект возводится по авторскому проекту известного архитектора и может претендовать на уровень архитектурного памятника местного значения.

Данная классификация изначально была разработана для структуризации объектов недвижимости г. Москвы, а позже получила широкое распространение и стала использоваться региональными аналитиками.

## **1.2 Анализ спроса и предложения, и факторов их формирующих**

Оценка конъюнктуры рынка включает в себя анализ рыночных категорий, наиболее полно отражающих динамику, состояние и перспективы развития рынка. Одним из ключевых показателей, характеризующих рыночную конъюнктуру является объем спроса.

Существует несколько подходов к трактовке спроса. Доктор экономических наук С.А.Толкачев считает, что «Спрос- это количество товара, которое люди могут и хотят купить по всему диапазону цен в конкретный момент времени при прочих равных условиях.»<sup>8</sup>

М.Н. Григорьев определяет спрос как «желание получить (конкретизированная потребность) что-либо определенное, обеспеченное покупательной способностью».<sup>9</sup>

«Спрос - это платежеспособная потребность или представленная на рынке потребность в товарах и услугах» такое определение дает Т.М.Дьякова в книге «Маркетинг».<sup>10</sup> В рамках рынка жилой недвижимости спрос рассматривается как количество жилой площади, измеряемое в квадратных метрах, которое покупатели желают приобрести, обеспеченное покупательной способностью.

---

<sup>8</sup> Толкачев, С.А Экономическая теория. М.,2018.С.56

<sup>9</sup> Григорьев, М. Н. Маркетинг. М.,2018.С.27

<sup>10</sup> Дьякова Т.М. Маркетинг.Саратов.2015.С.17



В данном случае эластичность спроса определяется в основном ценовыми факторами, какими как: цена за один квадратный метр жилья, затраты на оформление права собственности, плата посредникам, участвующим при заключении сделки (юристы, риэлторы) и прочие. При этом целесообразно отметить, что степень эластичности по цене зависит от класса жилья. Эластичность спроса на жилую недвижимость эконом - класса намного выше, чем эластичность на жилье

элитного и премиум классов. Помимо ценовых факторов на спрос также оказывает влияние большое количество факторов (Таблица 3).

Таблица 3 – Неценовые факторы, влияющие на спрос на рынке жилья

| Группа факторов                 | Содержание  |
|---------------------------------|---|
| Экономические                   | Уровень дохода населения, наличие финансовых и кредитных ресурсов, тарифы за коммунальные услуги, цены на товары-субституты |
| Социокультурные                 | Изменение численности населения, предпочтения потребителей, потребительские ожидания  |
| Политические и административные | Уровень налогов, действие государственных и региональных программ, условия совершения сделок купли-продажи                  |

Детальное изучение влияния вышеуказанных факторов позволит минимизировать негативное влияние на отрасль, а также будет способствовать разработке направлений совершенствования процессов на рынке недвижимости с учетом возможного влияния разных групп факторов.

Для анализа объема спроса на жилую недвижимость и тенденций его изменения используется ряд методов. Одним из наиболее распространённых методов является опрос потребителей. Он позволяет сформировать портрет современного потребителя на рынке недвижимости и выявить основные критерии выбора жилого помещения. На начальном этапе исследования формируется репрезентативная выборка, наиболее полно отражающая требуемые характеристики респондентов. Методология расчета зависит от типа выборки. После чего

формируются анкеты (опросные листы) содержащие вопросы, которые позволят достигнуть цели исследования и опровергнуть или подтвердить выдвигаемую гипотезу. После проведенного опроса анкеты обрабатываются и анализируются.

Также в российской практике часто используется метод анализа вторичных данных, то есть данных уже подвергшихся обработке. При данном подходе анализируются официальные источники и аналитические материалы специалистов в конкретной области. Для анализа спроса на жилую недвижимость требуется использовать данные службы государственной статистики (Росстата), данные службы государственной регистрации кадастра и картографии (Росреестра), а также аналитику компетентных организаций, таких как Российская гильдия риелторов, агентства РосБизнесКонсалтинг (РБК) и прочих организаций.

Использование нескольких методов анализа спроса одновременно, позволит достичь наиболее объективных результатов и получить достоверные данные о сложившемся объеме спроса на рынке.

Объем спроса напрямую связан с такой экономической категорией как предложение. Данная категория имеет несколько трактовок. Доктор экономических наук Н.Д.Эриашвили считает, что «предложение - это желание и возможность субъектов экономики предлагать товары на рынок».<sup>11</sup>

М.О Лихачев определяет предложение как «совокупность товаров, предложенных для продажи».<sup>12</sup>

Н.Н. Беланова в своей книге «Макроэкономика» дает следующее определение: «Предложение- это шкала, показывающая различные количества продуктов, которые производитель желает, способен произвести и предложить к продаже при каждой конкретной цене».<sup>13</sup>

---

<sup>11</sup>Эриашвили, Н.Д Экономическая теория. М., 2015. С.76

<sup>12</sup> Лихачев, М. О. Введение в экономическую теорию. Микроэкономика. М., 2017.С.59

<sup>13</sup> Беланова, Н. Н. Микроэкономика. Самара.2016. С.24

В сфере рынка жилой недвижимости под предложением понимается количество жилой недвижимости, выраженное в квадратных метрах, которое собственники (застройщики) готовы продать по установленным ценам.

Как на спрос, на предложение влияет две группы факторов: ценовые и не ценовые. Цена является основным фактором, оказывающим влияние на величину предложения. Предполагается, что при изменении неценовых факторов цена останется прежней. К неценовым факторам относятся:

- цены на ресурсы и материалы;
- внедрение новой техники и технологии;
- налоги и налоговые преференции;
- количество продавцов на рынке;
- ожидания и прогнозы производителей.

Основными методами анализа предложения на рынке недвижимости являются наблюдение и мониторинг. Для анализа предложения следует использовать аналогичные источники, которые используются при анализе спроса (данные ФГСС, РГР и пр), а также такие интернет-площадки как Авито, Дом Клик, Домофонд. Также следует обратить внимание на данные, размещенные на официальных сайтах риэлтерских агентств и фирм-застройщиков.

В связи со спецификой рынка недвижимости возникает противоречие между ценой недвижимости и доходами потребителей. Поэтому для оценки решения данной проблемы используется такой показатель как коэффициент доступности жилья ( $K_h$ ):

$$K_h = \frac{P}{Y}, \quad (1)$$

где  $P$  - цена жилья;

$Y$  - годовой доход приобретателя жилья.

Величина коэффициента соответствует числу лет, в течение которых семья может накопить на квартиру, при предположении, что все получаемые

средства будут отложены на приобретение квартиры. Ослабление подобного рода противоречий достигается посредством взаимодействия с организациями финансового рынка. Механизмом связывающие эти рынки являются: ипотечное кредитование, банковское кредитование строительных организаций, развитие институтов коллективного инвестирования в недвижимость.

### **1. 3 Прогнозирование спроса и предложения**

Прогноз является важным инструментом при планировании деятельности организаций и выявлении тенденций развития отрасли. Он отражает будущее состояние объекта как качественно, так и количественно. При прогнозировании используется большое количество методов. Принято выделять две основные группы методов: формализованные и экспертные.

Формализованные (объективные) методы прогнозирования основываются на методах математической статистики, и включают в себя две группы: методы экстраполяции и методы моделирования.

Метод экстраполяции подразумевает распространение тенденций, установленных в прошлом периоде на будущий период. Предполагается, что будущее будет полностью походить на прошлое. К данной группе методов относятся:

- метод наивной экстраполяции (экстраполяция с помощью абсолютного прироста, с помощью среднего абсолютного прироста, с помощью темпа роста и с помощью среднего темпа роста);
- метод скользящей средней;
- экспоненциальное сглаживание (простое экспоненциальное сглаживание, метод Хольта и метод Унитерса);
- кривые роста (включают в себя регрессионные модели: одномерную, множественную и авторегрессионную модель).

Второй большой группой методов являются экспертные(субъективные) методы прогнозирования. Они опираются не на массив статистической информации, а на профессиональные знания, опыт и интуицию экспертов в различ-

ных аспектах земельно-имущественных отношений. К основным случаям применения экспертных методов относятся:

- сложности в описании прогнозируемого объекта с помощью математических функций;
- недостаток в статистических данных, не позволяющий применить формализованные методы;
- организационные сложности осуществления прогноза формализованными методами, вследствие отсутствия необходимых компьютерных технологий, программного обеспечения и прочего;
- экстремальные ситуации, необходимость принятия быстрых решений.

По количеству экспертов субъективные методы разделяются на индивидуальные и групповые. По личному присутствию данные методы подразделяются на присутственные и удаленные.

К индивидуальным методам прогнозирования относятся методы анкетирования, аналитических записок и интервью. Специфика интервьюирования заключается в том, что мнение эксперта о будущем состоянии объекта высказывается в процессе беседы исследователя и эксперта. Программа беседы (интервью) заранее разрабатывается в виде перечня вопросов по перспективам развития прогнозируемого объекта. Исходя из задаваемых вопросов, эксперт выражает свою точку зрения относительно объекта. Интервьюер может корректировать ход беседы, задавая дополнительные вопросы уточняющего или направляющего характера в рамках исследования. При анкетировании используется заранее составленная анкета, отвечая на вопросы которой респондент высказывает свое мнение о развитии прогнозируемого объекта.

Среди коллективных (групповых) методов выделяют методы мозгового штурма, круглого стола. Для метода мозгового штурма формируется группа из 5-15 человек, которая в ограниченный период времени должна создать согласованное мнение о будущем состоянии прогнозируемого объекта. Метод круглого стола аналогичен методу мозгового штурма. Главное отличие заключается в

том, что метод круглого стола предполагает более спокойную и размеренную работу, и отсутствие временного ограничения.<sup>14</sup>

Однако существуют случаи, когда нет ярко выраженной тенденции изменения показателей. Особенность прогнозирования данных временных рядов заключается в том, что использование методов статистического прогнозирования, основанных на получении точечной или интервальной количественной вероятностной характеристики изучаемого явления в будущем с относительно высокой степенью достоверности, невозможно. В этом случае для прогнозирования таких рядов применяются вероятностные статистические методы прогнозирования. Вероятностные методы оценивания не позволяют дать точечную количественную характеристику прогнозируемого явления. Они дают возможность лишь оценить вероятность того, что значение прогнозируемого явления на каждый следующий (с отдалением) период упреждения будет больше или меньше значения последнего уровня исходного временного ряда. Вероятностные методы прогнозирования дают менее точные прогнозные оценки и обладают большей степенью неопределенности.

Наибольшее распространение среди вероятностных методов прогнозирования, получил метод, в основе которого лежит использование закона распределения Пуассона (распределение редких явлений). Особенность метода заключается в том, что всегда прогнозируется благоприятная тенденция.

Этапы реализации данного метода следующие:

- осуществляется последовательное сравнение каждого следующего значения уровня исходного временного ряда со значением предыдущего уровня. При этом знаком плюс отмечается возрастание значения уровня, а минус - убывание. Если последующий уровень больше предыдущего, то ставится знак плюс, меньше предыдущего – минус. Причем первый уровень всегда отмечается знаком минус. Знак плюс показывает, сколько периодов времени исследуе-

---

<sup>14</sup> Комаров, С. И. Прогнозирование и планирование использования земельных ресурсов и объектов. М., 2020. С. 96-98

мое явление возрастает, и этот временный период принято считать благоприятной тенденцией;

- строится специальная таблица, характеризующая виды тенденции, длину благоприятной тенденции ( $t_i$ ) и частоту повторения благоприятной тенденции ( $f$ ). При этом две первые графы таблицы: вид тенденции и длина благоприятной тенденции существуют априори, и исследователь только частотой определяет наличие того или иного вида тенденции в исследуемом временном ряду. Длина же благоприятной тенденции ( $t_i$ ) определяется числом плюсов между двумя минусами в ряду динамики;

- на основе данных таблицы определяется средняя длина благоприятной тенденции по формуле средней арифметической взвешенной.

Средняя длина благоприятной тенденции показывает, сколько в среднем в рассматриваемом временном ряду, наблюдалось совершение благоприятной тенденции. На основе полученной средней длины благоприятной тенденции определяется показатель, характеризующий интенсивность прерывания этой благоприятной тенденции, который рассчитывается как отношение единицы к средней длине благоприятной тенденции. Данный показатель характеризует, сколько в среднем раз за рассматриваемый период времени, совершалось прерывание благоприятной тенденции.

Вероятность благоприятной тенденции определяется на основе следующей модификации закона распределения Пуассона:

$$p = e^{-\lambda L} , \quad (2)$$

где  $p$  - вероятность совершения благоприятной тенденции;

$\lambda$  - интенсивность прерывания благоприятной тенденции;

$L$  - период упреждения (число лет сохранения благоприятной тенденции).

Для получения наиболее достоверных результатов прогнозирования следует использовать несколько методов прогнозирования одновременно. Все группы приведенных ранее методов имеют как достоинства, так и недостатки.

Таким образом, по результатам изучения теоретических аспектов оценки конъюнктуры на рынке жилой недвижимости, можно сделать ряд следующих выводов:

- рынок недвижимости достаточно специфичен, он имеет локальный характер, обладает невысоким уровнем ликвидности, стоимость объектов этого рынка динамична, для точной и объективной оценки рынка требуется привлечение профессиональных оценщиков. Данными особенностями обусловлены трудности изучения анализируемого рынка;

- объекты жилой недвижимости принято классифицировать по разным признакам, в зависимости от целей анализа. Основной, общепринятой классификацией жилой недвижимости является классификация по потребительскому классу;

- основными показателями, характеризующими конъюнктуру рынка жилой недвижимости, являются спрос и предложение;

- к основным методам анализа спроса и предложения относятся: мониторинг, наблюдение, анализ вторичных данных, а также анкетирование и интервьюирование;

- для прогнозирования тех или иных процессов на рынке недвижимости используются две основные группы методов: формализованные и экспертные, которые в свою очередь имеют ответвления в виде методов прогнозирования, базирующихся на разных данных.



## 2 ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ

### 2.1 Оценка социально-экономического положения Амурской области

Процессы, происходящие на том или ином рынке, являются отражением экономической, политической и социальной ситуации, сложившихся в регионе. Поэтому в данном случае на начальном этапе исследования целесообразно проанализировать социально-экономическое положение Амурской области.

К числу основных показателей, характеризующих социально-экономическое положение региона, относятся численность населения, показатели, характеризующие состав и движение населения. Согласно данным Амурстата, прослеживается тенденция оттока населения из Амурской области. Динамика численности населения региона представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Численность и состав населения Амурской области 2017- 2019 гг., тыс. чел <sup>15</sup>

| Показатель  | 2017  | 2018  | 2019  | Темп роста, % |           |           |
|---|-------|-------|-------|---------------|-----------|-----------|
|   |       |       |       | 2018/2017     | 2019/2018 | 2019/2017 |
| Численность населения, всего, тыс.чел.  | 798,4 | 793,2 | 790,0 | 98,93         | 99,59     | 98,53     |
| в том числе:  |       |       |       |               |           |           |
| городское   | 537,9 | 535,6 | 535,1 | 99,57         | 99,91     | 99,45     |
| сельское  | 260,5 | 257,6 | 254,9 | 98,88         | 98,95     | 97,85     |
| Из общей численности постоянного населения - население в возрасте, тыс. человек |       |       |       |               |           |           |
| моложе трудоспособного  | 163,2 | 162,4 | 162,2 | 99,51         | 99,87     | 99,38     |
| трудоспособном  | 452,0 | 445,8 | 443,1 | 98,63         | 99,39     | 98,03     |
| Старше трудоспособного  | 183,2 | 185,0 | 187,4 | 100,98        | 101,30    | 102,29    |

На протяжении всего анализируемого периода большая часть населения приходится на города и составляет более 60 % от общей численности населения.

<sup>15</sup> Амурская область в цифрах .2020. С.28

При этом наблюдается ежегодное уменьшение населения, находящегося в трудоспособном возрасте, что объясняется миграцией населения в другие субъекты РФ и за границу.

Также к числу ключевых показателей относятся показатели занятости населения и безработицы, представленные в таблице 5.

Таблица 5 - Численность рабочей силы и лиц, не входящих в состав рабочей силы в возрасте 15-72 лет в Амурской области в среднем за год 2017- 2019 гг., тыс. чел

| Показатель                              | 2017  | 2018  | 2019  | Темп роста, % |           |           |
|---|-------|-------|-------|---------------|-----------|-----------|
|   |       |       |       | 2018/2017     | 2019/2018 | 2019/2017 |
| Численность рабочей силы, всего, в т.ч: | 413,6 | 409,3 | 407,8 | 98,9          | 99,6      | 98,6      |
| - мужчины                               | 215,6 | 212,4 | 212,6 | 98,5          | 100,1     | 98,6      |
| - женщины                               | 198,1 | 196,9 | 195,2 | 99,4          | 99,1      | 98,5      |
| Безработные, всего, в т.ч :             | 24,3  | 22,8  | 21,9  | 93,8          | 96,0      | 90,1      |
| -мужчины                                | 11,8  | 13,6  | 12,3  | 115,25        | 90,4      | 104,2     |
| - женщины                               | 12,5  | 9,2   | 9,6   | 73,6          | 104,34    | 76,8      |
| Уровень безработицы, %                  | 5,9   | 5,6   | 5,4   | 94,9          | 96,4      | 91,5      |

Количество работающих мужчин превышает количество работающих женщин. При этом количество работающих граждан в несколько раз превышает количество безработных. Намечена положительная тенденция снижения уровня безработицы в регионе.

Уровень жизни населения как социально-экономическая категория представляет собой уровень и степень удовлетворения потребностей людей в материальных благах, бытовых и культурных услугах. Он характеризуется обширной системой показателей: доходы населения; расходы и потребление; сбережения во вкладах, накопленное имущество и жилищно-бытовые условия; социально - экономическая дифференциации населения; положение малообеспечен-

ных слоев населения и прочее. Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения Амурской области за 2017 - 2019 гг

| Показатель   | 2017     | 2018     | 2019     | Темп роста, % |           |           |
|--|----------|----------|----------|---------------|-----------|-----------|
|  |          |          |          | 2018/2017     | 2019/2018 | 2019/2017 |
| Реальные денежные доходы, в % к предыдущему году                                 | 101,1    | 102,5    | 101,8    | -             | -         | -         |
| Денежные доходы (в среднем на душу в месяц), рублей                              | 29 212,6 | 30 937,3 | 33 332,4 | 105,9         | 107,7     | 114,1     |
| Среднемесячная начисленная заработная плата работников предприятий и организаций |          |          |          |               |           |           |
| Номинальная, рублей  | 37 367,7 | 42 315,3 | 47 234,4 | 113,2         | 111,6     | 126,4     |
| Реальная, в % к предыдущему году   | 107,4    | 110,1    | 106,0    | -             | -         | -         |
| Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума                      |          |          |          |               |           |           |
| в % от общей численности населения   | 16,7     | 15,6     | 15,7     | 93,12         | 101,34    | 94,37     |
| в % к предыдущему году   | 97,8     | 92,9     | 100,1    | -             | -         | -         |

С 2017 по 2018 гг зафиксирован рост реальных денежных доходов населения Амурской области, однако в 2019 году данный показатель снизился и составил 101,8 % относительно 2018 года. Также прослеживается положительная тенденция увеличения среднедушевых доходов населения и номинальной среднемесячной заработной платы. При этом рост уровня реальной заработной платы наблюдался с 2017 по 2018 год, а в 2019 г уровень резко снизился до 106 %, что на 1,4% ниже показателя 2017 года. Следует отметить, что в 2017 - 2018 гг наблюдается снижение численности населения с доходами ниже прожиточного минимума, при этом небольшое увеличение данного показателя зафиксировано в 2019г. Наименьшее значение численности населения с доходами ниже прожиточного минимума приходится на 2018 г и составляет 15,6 % от общей численности населения Амурской области. При этом доля населения с доходами ниже

прожиточного минимума в Амурской области превышает данный показатель по РФ на 2,2 п.п.

На развитие экономики и социальной сферы региона оказывают влияние также инвестиции в основной капитал. Объемы инвестиций, распределенные по годам представлены в таблице 7.

Таблица 7 - Инвестиции в основной капитал

| Год  | Млн. рублей (в фактически действовавших ценах) | В % к предыдущему году (в сопоставимых ценах) |
|------|--|---|
| 2017 | 192 469,4                                      | 140,9   |
| 2018 | 251 184,4                                      | 115,4   |
| 2019 | 339 933,6                                      | 126,2   |

В результате анализа выявлена тенденция увеличения объема инвестиций в основной капитал. В 2017 году объем инвестиций увеличился на 40,9 % относительно предыдущего года. По итогам 2018 года использовано 251,1 млрд. рублей инвестиций в основной капитал. По сравнению с предыдущим годом (в сопоставимых ценах) этот показатель увеличился на 15,4 %. Также рост отмечается и в 2019 году, в котором объем инвестиций достигает пикового значения в анализируемом периоде и составляет 339,9 млрд. рублей.

Одним из приоритетных направлений развитие экономики в Амурской области является строительство жилых помещений. Для объективной оценки ввода жилых домов, рассчитывается ввод жилых домов в расчете на 1000 человек населения, в разрезе городской и сельской местности (рисунок 3).

Показатель ввода жилой недвижимости в расчете на 1000 человек в городской местности превышает данный показатель в сельской местности. Минимальное значение ввода зафиксировано в 2018 году в сельской местности и составляет 133,8 кв.м, в 2019 г. это значение увеличилось на 125 кв.м. Совершенно противоположная ситуация наблюдалась в городской местности, наибольшая площадь приходящаяся на 1000 человек населения зафиксирована в 2019 году и составляет 255,7 кв.м.

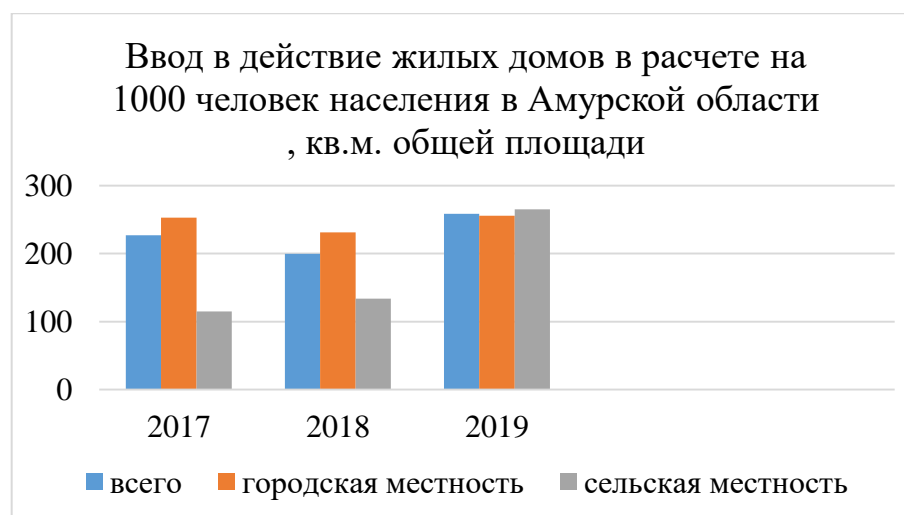


Рисунок 3- Ввод жилых домов в расчете на 1000 человек населения

Пикового значения по области данный показатель достиг в 2019 году (258,8 кв.м). В целом тенденция динамики ввода жилой недвижимости в расчете на 1000 человек населения в Амурской области неоднозначна.

## 2.2 Оценка спроса на жилую недвижимость в Амурской области

Объем спроса на жилье в субъектах РФ различается в зависимости от ряда факторов. На основании статистических данных Росреестра и Амурстата была составлена таблица 8, отражающая динамику количества зарегистрированных прав на жилые помещения за 2017- 2019 гг.

Таблица 8 - Общее количество зарегистрированных прав на жилые помещения на основании договоров купли-продажи за 2017 -2019 гг

| Год  | Количество зарегистрированных прав на жилые помещения | Прирост, % относительно предыдущего года |
|------|---|--|
| 2017 | 21 677  | 102,4                                    |
| 2018 | 24 666  | 113,79                                   |
| 2019 | 22 224  | 90,09                                    |

В начале анализируемого периода наблюдается положительная тенденция увеличения объема спроса на жилые помещения. Однако в 2019 г данный показатель резко снизился на 9,91 %, что обуславливается снижающейся платеже-

способностью населения и введением ограничения первоначального взноса по ипотеке, который должен составлять не менее 20 % от суммы займа. Наибольший объем спроса зафиксирован в 2018 году (24 666 ед.), что на 13,79 % больше данного показателя в предыдущем периоде.

Для выявления и определения характера зависимости колебаний количества зарегистрированных прав на жилые помещения от стоимости 1 кв. жилья в выбранном периоде следует проанализировать индексы цен. Изменение индексов представлено в таблице 9.

Таблица 9 – Индексы цен на первичном и вторичном рынках жилья Амурской области, на конец года; в процентах к концу предыдущего года

| Год  | Первичный | Вторичный |
|------|-----------|-----------|
| 2017 | 98,0      | 99,9      |
| 2018 | 96,0      | 100,2     |
| 2019 | 107,5     | 112,0     |

По результатам анализа данных было выявлено, что уровень цен 1 кв.м жилья на вторичном рынке в рассматриваемом периоде превышает цену на первичном рынке. Однако резкий рост цен зафиксирован в 2019 году относительно 2018 как на первичном, так и на вторичном рынках. При этом как отмечалось ранее количество зарегистрированных прав на жилые помещения в 2019 резко снизилось. Из чего вытекает прямая зависимость объема спроса на рынке жилой недвижимости от цены 1 кв.м жилья.

Помимо цены одного квадратного метра жилья на объем спроса на рынке жилой недвижимости оказывают влияние такие факторы как:

- ставки налога на недвижимое имущество для физических лиц на территории муниципальных образований Амурской области;
- уровень дохода жителей Амурской области;
- возможности и условий ипотечного кредитования кредитными организациями Амурской области.

Категория спроса формируется также и под влиянием потребительских предпочтений. Для изучения потребительских предпочтений был проведен опрос потребителей рынка недвижимости посредством анкетирования. За генеральную совокупность было принято трудоспособное население Амурской области. Соотношение мужчин и женщин в генеральной совокупности 51,9 % и 48,1 % соответственно. Приняв во внимание специфику рынка и социально-экономическое положение региона, было решено просить 150 человек, с учетом доверительной вероятности 0,95 и допустимой погрешности 0,05.

В результате анализа анкет было выявлено, что наибольшая часть потребителей — это люди в возрасте от 32 до 41 года, преимущественно мужчины. С уровнем дохода от 35 до 45 тысяч рублей. На начальном этапе исследования было обнаружено, что 49 из 150 опрошенных, не планируют в ближайшем времени приобретать жилую недвижимость, 42 из них это женщины.

Также было определено, что 50,5 % респондентов приобретают жилую недвижимость для личного проживания, 23,8 % приобретают недвижимость для детей, родителей. Для 14,8 % опрошенных целью покупки является сдача в наем(аренду), и лишь для 10,9 % опрошенных причиной покупки является инвестирование свободных средств. Подавляющее большинство (63 %) респондентов предпочитает приобретать жилую недвижимость на первичном рынке, при этом 4 % затрудняются с ответом.

Ответы респондентов относительно предпочитаемого количества комнат в приобретаемых квартирах представлены на рисунке 4. Чаще респонденты делают выбор в пользу однокомнатных и двухкомнатных квартир, и лишь 19 % и 11 % опрошенных выбирают трехкомнатные квартиры и квартиры с четырьмя и более комнатами. При этом относительно типа несущих конструкций имеют устойчивые предпочтения 64 % опрошенных, предпочитающих дома из кирпичных и кирпично-монолитных конструкций, для остальной части опрошенных тип несущих конструкций не имеет значения.



Рисунок 4 – Распределение ответов респондентов по предпочитаемому количеству комнат

Предпочтения потребителей относительно площади покупаемого жилья представлены на рисунке 5. Наибольшая часть респондентов сделали свой выбор в пользу квартир с площадью 42-62 кв.м (55,4 %), а также с площадью 21-41 кв.м (20,8 %). Незначительное количество опрошенных желают приобрести квартиры с площадью 16-20 кв.м и 105 и более кв.м.

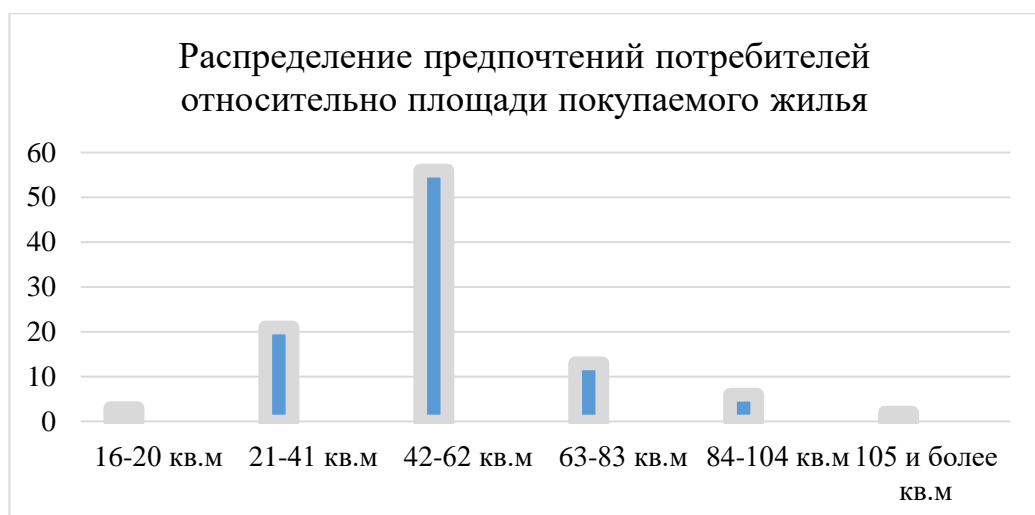


Рисунок 5- Предпочтения потребителей относительно площади покупаемого жилья



Преобладающее количество респондентов, планирующие приобрести квартиры с площадью 42-62 кв.м, состоят в браке. При этом большая часть холостых мужчин и не замужних женщин, планируют приобрести или недавно приобрели жилую недвижимость площадью 21-41 кв.м. Незначительное количество опрошенных предпочитают приобретать недвижимость 16-20 кв.м. и 105 и более кв.м, имеющие семейное положение холост/не замужем и разведен/разведена.

Для выявления зависимости предпочтений потребителей от личных характеристик респондентов была произведена кросс-табуляция данных, полученных в результате опроса (Таблица 10).

Таблица 10 - Зависимость площади приобретаемого жилья от семейного положения респондента

| Семейное положение  | Площадь приобретаемой жилой недвижимости, кв.м |       |       |       |        |             | итого |
|---------------------|--|-------|-------|-------|--------|-------------|-------|
|                     | 16-20  | 21-41 | 42-62 | 63-83 | 84-104 | 105 и более |       |
| Женат/замужем       | 0  | 8     | 39    | 6     | 2      | 0           | 55    |
| Холост / не замужем | 3  | 10    | 8     | 3     | 3      | 1           | 28    |
| Разведен/разведена  | 0  | 3     | 9     | 4     | 1      | 1           | 18    |
| Вдовец/вдова        | 0  | 0     | 0     | 0     | 0      | 0           | 0     |
| Итого               | 3  | 21    | 56    | 13    | 6      | 2           | 101   |

Также был определен характер зависимости таких переменных как цель приобретения жилой недвижимости и половозрастного состава опрошенных (Таблица 11).

По результатам табуляции было выявлено, что потребители, планирующие приобрести жилую недвижимость для собственного пользования, это преимущественно мужчины в возрасте от 32 до 41 года. При этом для детей/родителей приобретают недвижимость женщины в возрасте 42-46 лет и мужчины от 47 лет до 51 года. С целью инвестирования и сдачи квартиры в наем/аренду недвижимость приобретают 14, 8 % и 10,9 % мужчин и женщин соответственно, преимущественно в возрасте от 26 до 36 лет.

Таблица 11- Зависимость цели приобретения недвижимости от половозрастных характеристик респондента

| Цель приобретения   | 20-25 |   | 26-31 |   | 32-36 |   | 37-41 |   | 42-46 |   | 47-51 |   | 52-56 |   | 57-61 |   | 62 и более |   | Итого |    |
|---------------------|-------|---|-------|---|-------|---|-------|---|-------|---|-------|---|-------|---|-------|---|------------|---|-------|----|
|                     | м     | ж | м     | ж | м     | ж | м     | ж | м     | ж | м     | ж | м     | ж | м     | ж | м          | ж | м     | ж  |
| Личное пользование  | 2     | 0 | 2     | 1 | 18    | 0 | 20    | 1 | 2     | 1 | 1     | 2 | 1     | 0 | 0     | 0 | 0          | 0 | 46    | 5  |
| Для родителей/детей | 0     | 0 | 1     | 0 | 0     | 2 | 1     | 2 | 5     | 3 | 0     | 7 | 2     | 0 | 1     | 0 | 0          | 0 | 10    | 14 |
| Инвестирование      | 0     | 0 | 0     | 3 | 3     | 0 | 1     | 0 | 0     | 1 | 2     | 0 | 1     | 0 | 0     | 0 | 0          | 0 | 7     | 4  |
| Сдача в наем/аренда | 1     | 2 | 4     | 1 | 0     | 1 | 0     | 0 | 2     | 3 | 1     | 0 | 0     | 0 | 0     | 0 | 0          | 0 | 8     | 7  |
| Итого               | 3     | 2 | 7     | 5 | 21    | 3 | 22    | 3 | 9     | 8 | 4     | 9 | 4     | 0 | 1     | 0 | 0          | 0 | 71    | 30 |

На основании полученных и обработанных данных целесообразно составить портрет потребителя жилой недвижимости, проживающего в Приамурье. Это мужчина в возрасте от 32 до 41 года, состоящий в браке и имеющий от 1 до 2 детей. С уровнем дохода от 35 до 45 тысяч рублей, имеющий средне-специальное или высшее образование.

Посредством анкетирования также были определены основные факторы, определяющие выбор потребителей недвижимости. Доля каждого фактора представлена на рисунке 6.

В наибольшей степени на выбор потребителя оказывает влияние цена, наличие развитой инфраструктуры, а также возможность и условия ипотечного кредитования. При этом немаловажным для потребителей является репутация застройщика/продавца и местоположение/ район, их в качестве важных факторов выделяют 17 % и 14 % опрошенных соответственно.

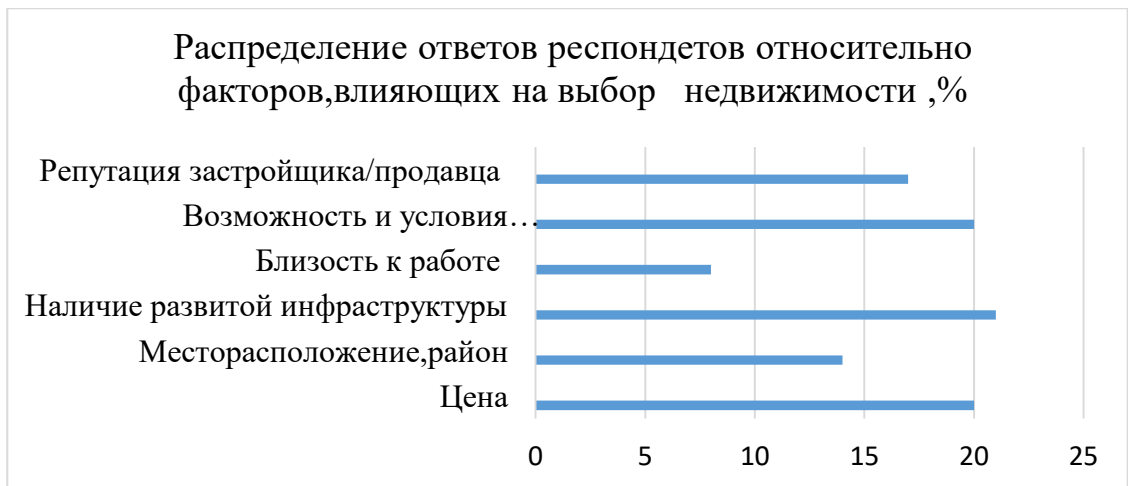


Рисунок 6 – Распределение ответов респондентов относительно факторов, влияющих на выбор недвижимости

В связи с тем, что развитая инфраструктура выступает одним из определяющих факторов при выборе жилой недвижимости, необходимо детализировать инфраструктурные объекты. Распределение ответов респондентов, относительно важности объектов инфраструктуры, находящихся вблизи жилых комплексов представлено на рисунке 7. Каждый третий респондент среди важных объектов отмечает продуктовый магазин, а также аптеки и медицинские пункты. Для респондентов, состоящих в браке и имеющих детей важным является наличие вблизи дома детских и спортивных площадок, а также детских садов и школ. Наименее важными опрошенные считают такие объекты как кафе, рестораны, спортивные комплексы и тренажерные залы.

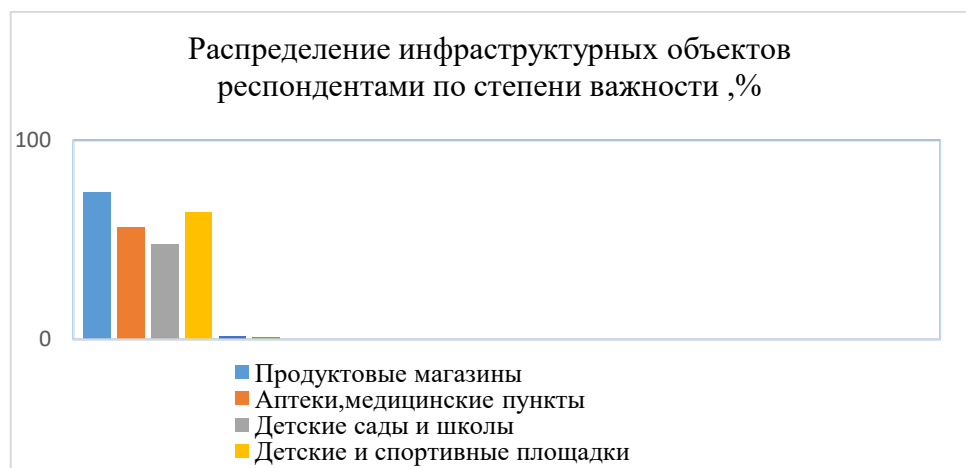


Рисунок 7- Распределение инфраструктурных объектов по степени важности

Более половины опрошенных (60,3 %) предпочитают приобретать жилую недвижимость в спальных районах, что обуславливается отсутствием «городского» шума, и более низкой ценой за 1 квадратный метр, относительно центральных районов. В 2,3 раза реже респонденты отмечают, что хотели бы приобрести недвижимость центральных районах, это объясняется желанием иметь все социальные, культурные, развлекательные, образовательные объекты в шаговой доступности, наиболее развитой инфраструктурой общественного транспортного сообщения. Оставшаяся часть респондентов делает свой выбор в пользу пригородных районов, так как они являются более экологичными по сравнению с ранее указанными, а также цена недвижимости расположенных на данных участках наиболее привлекательна для потенциальных покупателей. Распределение ответов респондентов относительно предпочитаемого района при покупке жилой недвижимости представлено на рисунке 8.



Рисунок 8- Распределение ответов респондентов по предпочитаемому району при покупке недвижимости

При покупке объектов жилой недвижимости источниками финансирования сделок купли продажи, согласно ответам респондентов, являются ипотечное кредитование (64 %), собственные накопления (12 %), а также нескольких

источников одновременно, таких как займ в банке и личные накопления.

Сфера недвижимого имущества достаточно специфична. Для работы и взаимодействия с продавцами требуется знание нормативно-правовых аспектов совершения сделок с недвижимостью, а также финансовая и юридическая грамотность. Для обеспечения соблюдения всех нюансов сделки, а также содействия в поиске продавцов и покупателей на рынке функционируют риэлтерские агентства. Однако к услугам таких организаций покупатели прибегают не всегда. Согласно данным полученным в результате анкетирования к риэлторам обращались или планируют обратиться 54 % опрошенных, что обусловлено наличием недобросовестных продавцов, а также сложностью подготовки необходимых документов. При этом, следует отметить, что в целом отношение к подобным организациям неоднозначно, так как люди опасаются так называемых «черных» риэлторов, которым свойственно совершение нелегальных сделок и мошенничества. Также работа с агентствами предусматривает дополнительные затраты в виде оплаты их услуг.

Таким образом, анкетирование потребителей жилой недвижимости показало, что чаще всего потребители приобретают квартиры для собственного проживания. При этом наиболее часто потребители останавливают свой выбор на 2 комнатных квартирах. Также было выявлено, что подавляющее большинство покупателей имеют устойчивые предпочтения, и предпочитают покупать дома из кирпичных и кирпично-монолитных конструкций, для меньшей части опрошенных тип несущих конструкций не имеет значения. Наиболее востребованными являются квартиры площадью 21-41 кв.м и 42-62 кв.м. К числу наиболее важных факторов, определяющих выбор недвижимости потребители относят наличие развитой инфраструктуры, а также цену и условия ипотечного кредитования. При выделении важных объектов инфраструктуры опрошенные отмечают продуктовый магазин, а также аптеки и медицинские пункты. Для респондентов, состоящих в браке и имеющих детей важным является наличие вблизи дома детских и спортивных площадок, а также детских садов и школ. Более половины опрошенных обращались или планируют обратиться при совер-

шении покупке к специализированным организациям (риэлтерским агентствам).

### **2.3 Оценка предложения на рынке жилой недвижимости Амурской области**

Предложение является динамичной экономической категорией. Исходя из предпочтений потребителей целесообразно проанализировать предложение на первичном и вторичном рынке, а также в разрезе городской и сельской местности. Для анализа объема предложения на региональном рынке жилой недвижимости были использованы периодические издания и отчетность Федеральной службы государственной статистики по Амурской области.

Объем предложения на первичном рынке можно оценить по такому показателю как ввод в действие жилых домов. Динамика ввода за анализируемый период представлена в таблице 12.

Таблица 12 - Ввод в действие жилых домов, тыс. метров общей площади

| Год  | Всего построено                      |                      | Темп роста, %                        |                      |
|------|--------------------------------------|----------------------|--------------------------------------|----------------------|
|      | В городах и поселках городского типа | В сельской местности | В городах и поселках городского типа | В сельской местности |
| 2017 | 143,5                                | 38,1                 | 75,13                                | 126,16               |
| 2018 | 124,2                                | 34,7                 | 86,55                                | 91,07                |
| 2019 | 136,9                                | 68,0                 | 110,22                               | 195,96               |

Согласно представленным данным в Амурской наблюдается тенденция снижения объема ввода в действие жилых помещений в 2017- 2018 гг. При этом резкое увеличение ввода зафиксировано в 2019 году. В сельской местности объем ввода жилья увеличился практически в 2 раза относительно предыдущего периода. Однако в городской местности строится гораздо больше жилья, несмотря на большие издержки при строительстве и вводе. За анализируемый пе-

риод на территории Амурской области в эксплуатацию введено 9 372 квартиры. Распределение квартир по числу комнат представлено на рисунке 9.

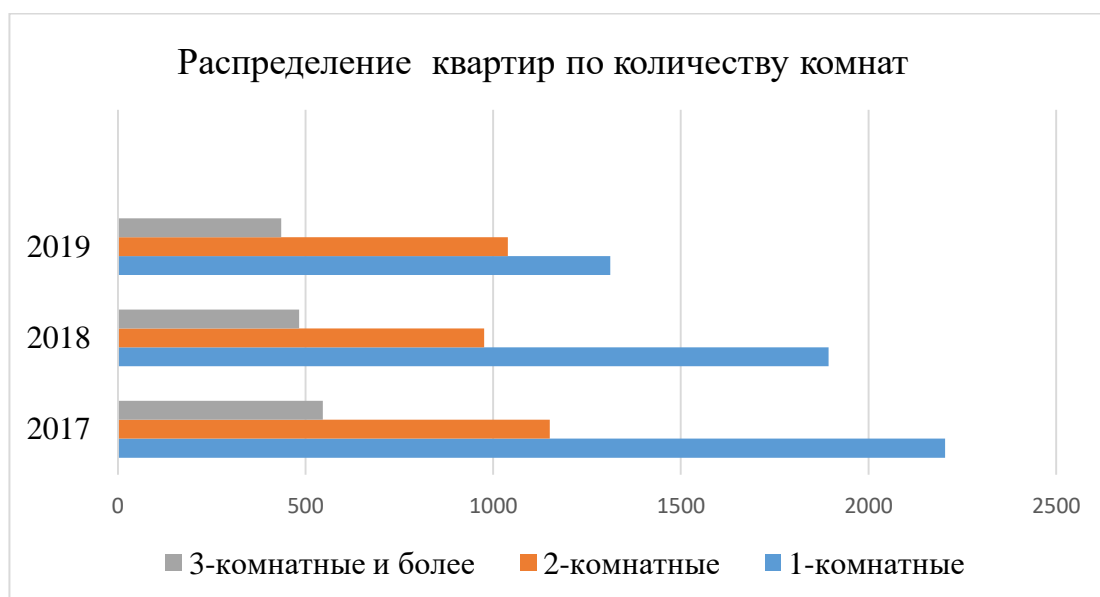


Рисунок 9 - Распределение квартир по числу комнат

В течении анализируемого периода сохраняется тенденция преобладания количества ввода однокомнатных квартир. В 2017 году на однокомнатные квартиры приходится 56,5 % от общего объема ввода жилых домов, в то время как в 2019 г процентное соотношение снизилось до 47,1 %. Вторыми по объему ввода являются двухкомнатные квартиры. В 2017 году доля двухкомнатных квартир в общем вводе составила 29,5 %, при этом за рассматриваемый период доля однокомнатных квартир увеличилась на 8,2 п.п и достигла 37,3 % от годового объема ввода. Процент квартир с тремя и более комнатами введенных в эксплуатацию незначителен и варьируется в пределах 14-15 %. Потенциальный объем предложения на первичном рынке выражается в количестве жилых домов, находящихся в незавершенном строительстве на конец года. Изменение потенциального объема по годам представлено в таблице 13. Четко выраженной тенденции в изменении числа незавершенных строительством домов не выявлено. В 2018 году зафиксировано снижение числа домов на 23 % относительно предыдущего года, а 2019 году увеличение на 19 %

Таблица 13 - Жилые дома, находящиеся в незавершенном строительстве на конец года

| Год  | Число не завершенных строительством жилых домов | Их общая площадь, тыс.кв. метров | Темп роста числа домов, % |
|------|---|----------------------------------|---------------------------|
| 1    | 2   | 3                                | 4                         |
| 2017 | 48  | 167,5                            | -                         |
| 2018 | 37  | 133,0                            | 77                        |
| 2019 | 44  | 142,2                            | 119                       |

Для получения более полных и достоверных данных о предложении и его структуре следует оценить конкуренцию на рынке жилой недвижимости. Для оценки конкурентоспособности на первичном рынке, были выбраны 10 самых крупных застройщиков Амурской области, по данным портала «Единый ресурс застройщиков», рассчитаны доли рынка, темпы роста долей, выведены средние величины и составлена конкурентная карта (Таблица 14).

Таблица 14 – Конкурентная карта рынка недвижимости Амурской области

| Темп роста рыночной доли                                 |     | Доля рынка                     |   |   |                  |
|--|-----|--------------------------------|---|---|------------------|
|  |     | Лидеры                         | Предприятия с сильной конкурентной позицией | Предприятия со слабой конкурентной позицией | Аутсайдеры рынка |
|  |     | I                              | II  | III   | IV               |
| Предприятие с быстроулучшающейся конкурентной позицией   | I   | АмурСтрой                      |   |   |                  |
| Предприятие с улучшающейся конкурентной позицией         | II  | ХуаДун<br>АНК<br>Великая стена | Благовещенскстрой                           | ХуаСин                                      |                  |
| предприятия с ухудшающейся конкурентной позицией;        | III |                                | МегатекСтрой<br>ДВСК                        | Стройпартнер                                |                  |
| -предприятия с быстроухудшающейся конкурентной позицией. | IV  |                                | БлагСтройсервис                             |   |                  |

Явных аутсайдеров рынка не выявлено. При этом имеется предприятия со слабой ухудшающейся конкурентной позицией, это строительная организация Стройпартнер, претендующая на переход в аутсайдеры, а также предприятие со



слабой улучшающейся позицией-ХуаСин. Есть ряд компаний с сильной конкурентной позицией, но разными темпами роста, такие как Благовещенскстрой, МегатекСтрой, ДВСК. Компания БлагСтройсервис имеет сильную конкурентную позицию, но она стремительно ее утрачивает. Лидирующие позиции по доле рынка занимают следующие компании: ХуаДун, АНК, Великая стена, при этом их доля на рынке стремительно растет. Абсолютным лидером рынка недвижимости является компания Амурстрой.

Рынок недвижимости как любой другой рынок испытывает на себе воздействие внешних факторов. Для оценки внешней среды был проведен анализ 5 конкурентных сил Майкла Портера. В результате анализа было выявлено, что на рынке застройщиков имеет место высокий уровень угрозы со стороны товаров-заменителей, к которым непосредственно относится вторичное и арендованное жилье. Целесообразно отметить, что при сложившемся уровне дифференциации продукта и темпах роста рынка в Амурской области наблюдается средний уровень внутриотраслевой конкуренции, при этом также наблюдается средний уровень угрозы входа новых игроков, что объясняется открытым доступом к каналам распределения и относительно низким вмешательством государства в деятельность отрасли.

Еще одной конкурентной силой, согласно методике М.Портера являются непосредственные покупатели (клиенты). Жители Амурской области чувствительны к ценам. Однако следует отметить, что качество и надежность жилья один из главных параметров при потребительском выборе, поэтому соотношение цены и качества должны быть соответствующими. Также не следует забывать о товарах-субститутах, упомянутых ранее. Данными параметрами обусловлен средний уровень угрозы ухода клиентов.

Немаловажное значение в строительной отрасли имеют и поставщики. Так как нарушение условий договора поставки может повлечь за собой несвоевременную сдачу объекта, обременение застройщика штрафными санкциями и прочее. Для рынка застройщиков Амурской области характерен средний уро-

вень влияния поставщиков, он является следствием широкого выбора поставщиков и высокими издержками на поиск и смену поставщиков.

Также была проведена оценка уровня конкуренции в строительной отрасли Амурской области посредством экспертного опроса. В качестве экспертов выступили специалисты риэлтерского агентства, входящего в Гильдию риэлторов Приамурья, «Амурская риэлтерская компания». Специалисты оценили уровень конкуренции на рынке недвижимости как средний. При этом они отметили, что если говорить о рынке первичной недвижимости, то его в большей степени можно характеризовать как олигополистический, что объясняется наличием небольшого числа крупных застройщиков и стандартизированным жильем, преимущественно эконом-класса. Так же специалисты отмечают относительно высокие барьеры для входа на рынок, что обуславливается большими издержками отрасли, получением специальных разрешений на строительство, а также жесткими требованиями к оформлению нормативно-технической документации. К важным конкурентным преимуществам эксперты склонны относить наличие нескольких каналов сбыта, то есть как собственных точек реализации, так и реализацию через посредников. Они акцентируют внимание на том, что продажа квартир через риэлтерские агентства ускоряет поиск потенциальных покупателей и позволяет вывести сделку купли-продажи на более высокий уровень.

Статистические официальные данные о количестве вторичных квартир, выставленных на продажу, отсутствуют в открытом доступе. В следствие чего было принято решение об изучении предложения посредством анализа объявлений о продаже недвижимости на интернет-сервисе «Авито» на момент исследования. В результате анализа было выявлено, что на вторичном рынке продается 2 745 квартир, 72 % из них продают агентства недвижимости. К числу агентств, работающих на рынке Амурской области и города Благовещенска, относятся такие агентства как Этажи, Хорос, Перспектива 24, Раритет, АРК и прочие. Распределение по количеству комнат представлено на рисунке 10.

Предложение на вторичном рынке представлено в большей части одно-

комнатными (30 %) и двухкомнатными квартирами (32 %). Трехкомнатные квартиры занимают 22 % всей совокупности. Минимальную долю занимают квартиры с пятью и более комнатами.



Рисунок 10 – Распределение квартир по количеству комнат

В рамках изучения предложения также были проанализированы объявления о продаже в разрезе площади жилых помещений. Распределение предложения по площади представлено на рисунке 11.

Наибольшая часть объявлений приходится на квартиры с площадью 43-83 кв.м (38 %) и 42-62 кв.м (32 %). В незначительном количестве представлены объявления по продаже квартир с площадью 16-20 кв.м. Также следует отметить, что 54 % из квартир, представленных в объявлениях выполнены из кирпича 43,8 % из панелей, оставшаяся часть приходится на монолитные и оставшаяся часть приходится на монолитные и блочные материалы.

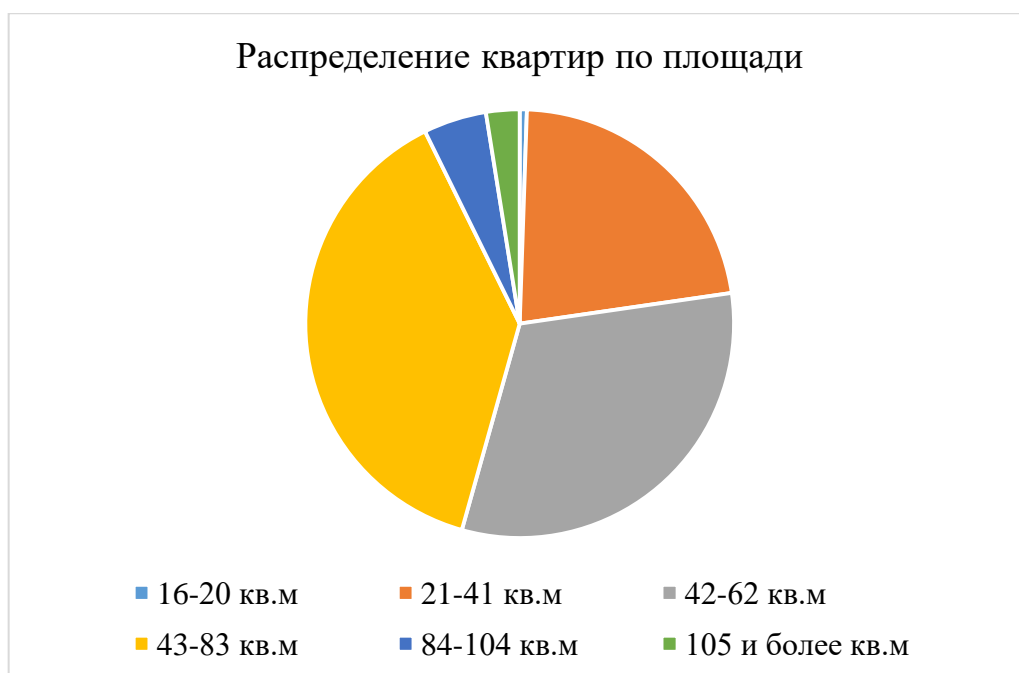


Рисунок 11- Распределение квартир по площади

По результатам оценки рыночной конъюнктуры рынка жилой недвижимости Амурской области можно сделать следующие выводы:

- в 2017- 2019 гг в Амурской области наблюдается положительная тенденция увеличения среднедушевых доходов населения и номинальной среднемесячной заработной платы, рост реальной заработной платы наблюдался 2017-2018 гг, а в 2019 году резко снизилась до уровня ниже 2017 года;

- объем спроса на рынке жилой недвижимости зависит от: цены 1 кв.м жилья, ставки налога на недвижимое имущество для физических лиц на территории муниципальных образований Амурской области, уровня дохода жителей Амурской области, возможности и условий ипотечного кредитования кредитными организациями Амурской области;

- среднестатистический потребитель рынка жилой недвижимости - это мужчина в возрасте от 32 до 41 года, состоящий в браке и имеющий от одного до двух детей. С уровнем дохода от 35 до 45 тысяч рублей, имеющий средне-специальное или высшее образование;

- большинство жителей Амурской области предпочитают приобретать жилые помещения для личного проживания на первичном рынке, это преимущественно мужчины в возрасте от 32 до 41 года;

- большинство потребителей рынка недвижимости предпочитают приобретать однокомнатные и двухкомнатные квартиры площадью 21-41 кв.м и 42-62 кв.м ;

- преобладающее количество респондентов, планирующее приобрести квартиры с площадью 42-62 кв.м, состоят в браке. При этом большая часть холостых мужчин и не замужних женщин, планируют приобрести или недавно приобрели жилую недвижимость площадью 21-41 кв;

- относительно типа несущих конструкций имеют устойчивые предпочтения 64 % опрошенных, предпочитающих дома из кирпичных и кирпично-монолитных конструкций, для остальной части опрошенных тип несущих конструкций не имеет значения;

- более половины опрошенных (60,3 %) предпочитают приобретать жилую недвижимость в спальных районах, что обуславливается отсутствием «городского» шума, и более низкой ценой за 1 квадратный метр, относительно центральных районов.

- важными объектами инфраструктуры, вблизи жилых домов опрошенные считают продуктовый магазин, а также аптеки и медицинские пункты. Для респондентов, состоящих в браке и имеющих детей важным является наличие вблизи дома детских и спортивных площадок, а также детских садов и школ.

- более половины опрошенных обращались или планируют обратиться при совершении покупки к специализированным организациям (риэлтерским агентствам);

- в 2017 - 2018 гг в Амурской наблюдается тенденция снижения объема ввода в действие жилых помещений, при этом резкое увеличение ввода зафиксировано в 2019 году;

- по итогам оценки конкуренции на рынке первичной недвижимости явных аутсайдеров рынка не выявлено. Абсолютным лидером первичного рынка жилой недвижимости является компания Амурстрой;

- по результатам оценки внешней среды рынка недвижимости зафиксирован высокий уровень угрозы со стороны товаров-заменителей, наблюдается средний уровень внутриотраслевой конкуренции, при этом также наблюдается высокий уровень угрозы входа новых игроков, средний уровень угрозы ухода клиентов, а также средний уровень влияния поставщиков;

- предложение на вторичном рынке представлено в большей части однокомнатными (30%) и двухкомнатными квартирами (32%). Трехкомнатные квартиры занимают 22% всей совокупности. Минимальную долю занимают квартиры с пятью и более комнатами;

- на вторичном рынке преобладает количество предлагаемых к покупке квартир с площадью 43-83 кв.м и 42-62 кв.м;

- половина из предлагаемых к покупке квартир на вторичном рынке выполнены из кирпича, 43,8% из панелей, оставшаяся часть приходится на монолитные и блочные материалы.

### 3 ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ

#### 3.1 Прогнозирование спроса на рынке жилой недвижимости Амурской области

Прогнозирование объема спроса очень важная задача. Эта информация ценна и необходима прежде всего для застройщиков, риэлтерских агентств и прочих игроков, фигурирующих на рынке недвижимости. Прогнозируемые результаты могут отличаться от реальных в силу разных неучтенных обстоятельств.

Анализ конъюнктуры рынка показал, что величина спроса на рынке жилой недвижимости Амурской области непостоянна. Явной тенденции не выявлено, имеется как снижение объема спроса, так и рост. В связи с этим было решено использовать вероятностный метод прогнозирования, основанного на законе распределения Пуассона. Для этого были изучены и распределены в соответствии с методикой данные по объему спроса за 2014 -2019 гг (Таблица 15).

Таблица 15- Расчетная таблица для определения знаков отклонений

| Год  | Объем спроса | Знаки отклонений |
|------|--------------|------------------|
| 2014 | 20 346       | -                |
| 2015 | 21 011       | +                |
| 2016 | 21 168       | +                |
| 2017 | 21 677       | +                |
| 2018 | 24 666       | -                |
| 2019 | 22 224       | -                |

Далее по полученным данным был построен ряд распределения знаков отклонений (Таблица 16). На основании приведенных данных была рассчитана средняя длина благоприятной тенденции по формуле средней арифметической взвешенной. Она составила 1,5.

Следующим шагом была определена интенсивность прерывания благоприятной тенденции ( $\lambda$ ), равная отношению единицы к средней длине благоприятной тенденции ( $\lambda$ ), равная отношению единицы к средней длине благо-

приятной тенденции. При имеющихся данных интенсивность прерывания составила 0,67.

Таблица 16 - Распределение знаков отклонений

| Виды тенденции | Длина благоприятной тенденции, $t_i$ | Частота, $f_i$ | Средняя длина благоприятной тенденции, $t_{i\text{cp}}$ | Интенсивность прерывания благоприятной тенденции, $\lambda$ | Вероятность увеличения объема спроса, $P$ |
|----------------|--------------------------------------|----------------|---|---|---|
| --             | 0                                    | 1              | 1,5   | 0,67  | 0,135                                     |
| -+-            | 1                                    | 0              |   |   |   |
| -++-           | 2                                    | 0              |   |   |   |
| -+++-          | 3                                    | 1              |   |   |   |

Заключительным этапом прогнозирования выступает расчет вероятности благоприятной тенденции, на основании модификации закона распределения Пуассона:

$$P = e^{-\lambda L}, \quad (3)$$

где  $P$  - вероятность совершения благоприятной тенденции;

$\lambda$  – интенсивность прерывания благоприятной тенденции;

$L$  – период упреждения (число лет сохранения благоприятной тенденции)

В результате произведенных расчетов была определена вероятность благоприятной тенденции равной 0,135. Таким образом, с вероятностью 13,5 % можно утверждать, что объем спроса в 2020 г увеличится.

Для получения более достоверного результата прогноза также была проведена экспертная оценка изменения объема спроса в 2020 году. Специалистам было предложено оценить вероятность наступления трех вариантов развития динамики по трехбалльной шкале, где:

- 0 баллов – вероятность наступления ничтожно мала;

- 1 балл - маловероятно;

- 2 балла - вероятно;

-3 балла - наиболее вероятно.



Для оценки были предложены следующие варианты:

- спрос на жилую недвижимость уменьшится;
- спрос на жилую недвижимость останется на прежнем уровне;
- спрос на жилую недвижимость увеличится.

Результаты экспертной оценки с расчетом согласованности мнений экспертов представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Экспертная оценка вариантов развития динамики спроса в 2020 г

| Варианты изменения спроса   | Ранговая оценка экспертов |   |   |   |   | $\sum R_{ij}$ | $\sum R_{ij} - R_{ijcp}$ | $(\sum R_{ij} - R_{ijcp})^2$ | W    |
|-----------------------------|---------------------------|---|---|---|---|---------------|--------------------------|------------------------------|------|
|                             | 1                         | 2 | 3 | 4 | 5 |               |                          |                              |      |
| Увеличится                  | 1                         | 1 | 0 | 2 | 1 | 4             | - 4                      | 16                           | 0,84 |
| Останется на прежнем уровне | 1                         | 2 | 2 | 0 | 2 | 7             | -1                       | 1                            |      |
| Уменьшится                  | 3                         | 2 | 3 | 3 | 2 | 13            | 5                        | 25                           |      |
| $\sum R_{ij}$               | 5                         | 5 | 5 | 5 | 5 | 24            | -                        | 42                           |      |

По результатам ранжирования было выявлено, что эксперты считают, что спрос на жилую недвижимость в 2020 году уменьшится. Рассчитанный коэффициент конкордации (0,84) свидетельствует о высоком уровне согласованности мнений экспертов. На основании полученных экспертных оценок с применением математической формулы расчета вероятности, была рассчитана вероятность наступления положительного варианта, то есть увеличения спроса, она составила 0,2.

Результаты прогнозирования спроса посредством двух методов представлены в таблице 18.

Таблица 18 – Результаты прогнозирования спроса

| Вариант прогноза | Вероятность наступления |                     | Абсолютное отклонение вероятности |
|------------------|-------------------------|---------------------|-----------------------------------|
|                  | По закону Пуассона      | По мнению экспертов |                                   |
| Рост спроса      | 0,135                   | 0,2                 | 0,065                             |

На основании полученных результатов можно утверждать, что вероятность увеличения спроса на жилую недвижимость мала и составляет порядка 13-20 %. Согласно прогнозу экспертов, ожидается уменьшение спроса. Специалисты полагают, что основной тенденцией 2020 года станет продолжающееся падение спроса на новостройки на фоне роста цены, падающих доходов и недостаточно низкой ипотечной ставки. Уже сейчас эксперты отмечают «продажку» рынка в связи со сложившейся непростой экономической и эпидемиологической ситуацией.

### **3.2 Прогнозирование предложения на рынке жилой недвижимости Амурской области**

Категория предложения неразрывно связана с категорией спроса. Составленный ранее прогноз изменения объемов спроса показал, что вероятность увеличение количества покупаемых квартир на рынке Амурской области в 2020 г невелика. Однако для получения наиболее полной информации о перспективах состояния рынка недвижимости следует спрогнозировать и динамику изменения предложения.

На основании методики использованной в п. 3.1 была спрогнозирована вероятность увеличения объема предложения. Для этого был проанализирован объем предложения за 2014 -2019 гг (Таблица 19).

Таблица 19- Расчетная таблица для определения знаков отклонений

| Год  | Объем предложения | Знаки отклонений |
|------|-------------------|------------------|
| 2014 | 343,5             | -                |
| 2015 | 261,3             | -                |
| 2016 | 181,6             | -                |
| 2017 | 221,2             | +                |
| 2018 | 158,7             | -                |
| 2019 | 204,9             | +                |

Далее по полученным данным был построен ряд распределения знаков отклонений (Таблица 20).

Таблица 20 - Распределение знаков отклонений

| Виды тен-денции | Длина благо-приятной тен-денции, $t_i$ | Частота, $f_i$ | Средняя длина благоприятной тенденции, $t_{i\text{cp}}$ | Интенсивность прерывания благоприятной тенденции, $\lambda$ | Вероятность увеличения объема пред-ложения, $P$ |
|-----------------|--|----------------|---|---|---|
| --              | 0                                      | 4              | 0,2   | 5   | 0,04  |
| -+-             | 1                                      | 1              |   |   |   |
| -++-            | 2                                      | 0              |   |   |   |
| -+++-           | 3                                      | 0              |   |   |   |

На основании модификации закона распределения Пуассона, была определена вероятность благоприятной тенденции равной 0,04. Таким образом, с вероятностью 4 % можно утверждать, что объем предложения в 2020 г увеличится.

Также была получена экспертная оценка изменения предложения на рынке жилой недвижимости, аналогично оценки спроса (таблица 21).

Таблица 21 – Экспертная оценка вариантов развития динамики предложения в 2020 г

| Варианты из-менения пред-ложения | Ранговая оценка экспертов |   |   |   |   | $\sum R_{ij}$ | $\sum R_{ij} - R_{ij\text{cp}}$ | $(\sum R_{ij} - R_{ij\text{cp}})^2$ | W    |
|----------------------------------|---------------------------|---|---|---|---|---------------|---------------------------------|-------------------------------------|------|
|                                  | 1                         | 2 | 3 | 4 | 5 |               |                                 |                                     |      |
| Увеличится                       | 0                         | 0 | 1 | 1 | 3 | 5             | -1,7                            | 2,89                                | 0,57 |
| Останется на прежнем уровне      | 2                         | 1 | 1 | 0 | 0 | 4             | -2,7                            | 7,29                                |      |
| Уменьшится                       | 2                         | 3 | 2 | 3 | 1 | 11            | 4,3                             | 18,49                               |      |
| $\sum R_{ij}$                    | 4                         | 4 | 4 | 4 | 4 | 20            | -                               | 28,67                               |      |

Наибольшая часть экспертов склонна утверждать, что предложение в 2020 году пойдет на спад. Согласованность мнений экспертов находится на уровне выше среднего и составляет 0,57. Основываясь на данных оценках экспертов с применением формулы расчета математической вероятности была рас-

считана вероятность развития положительной динамики предложения, она составила 0,2.

Для разработки стратегий и определения вектора социально-экономического развития региона правительством области разрабатывается прогноз социально-экономических показателей. Сравнение прогнозов, полученных посредством разных методов представлено в таблице 22.

Таблица 22 – Результаты прогнозирования предложения

| Вариант прогноза       | Вероятность наступления          |                     |                       | Прогноз Правительства Амурской области, тыс.кв.м |
|------------------------|----------------------------------|---------------------|-----------------------|--|
|                        | По закону распределения Пуассона | По мнению экспертов | Абсолютное отклонение |  |
| Увеличение предложения | 0,04                             | 0,2                 | 0,16                  | - 24,9   |

Полученные прогнозные значения посредством разных способов указывают на уменьшение объема предложения в 2020 году. При прогнозировании экспертным методом и методом, основанным на законе распределения Пуассона, была получена вероятность положительной динамики 4 % и 20 % соответственно. При этом согласно прогнозам Правительства Амурской области, количество введённых квадратных метров жилья снизится в 2020 году на 12,2 % относительно предыдущего периода.

Амуртат отмечает, что деятельность строительных организаций сдерживают недостаток финансирования, высокий уровень налогов, недостаток заказов на работы, неплатежеспособность заказчиков, высокая стоимость материалов, конструкций, изделий, конкуренция со стороны других строительных фирм, а также недостаток квалифицированных рабочих.

Также специалисты по недвижимости отмечают, что отрасли угрожает уход с рынка тех девелоперов, которые не смогут работать по 214-ФЗ. Новая редакция закона предусматривает новые правила оформления документов, увеличение финансового порога входа в бизнес, проектное финансирование, боль-

шую долю собственного капитала в стоимости объекта, взносы в компенсационный фонд и прочие ужесточения для застройщиков.

### **3.3 Рекомендации для продавцов и покупателей рынка недвижимости Амурской области**

Согласно данным Амурстата за 2019 год 891 семья получила жилые помещения и улучшила жилищные условия, прирост количества семей относительно предыдущего года составил 3,1 %. При этом на конец периода на учете состояло 14 458 семей в качестве нуждающихся в жилых помещениях. Одной из мер способствующей улучшению жилищных условий является действие льготной ипотеки на территории области.

В рамках национальной программы развития Дальнего востока реализуется программа «Дальневосточная ипотека». Данная мера поддержки доступна молодым семьям — возраст каждого из супругов не должен превышать 35 лет. В программе также участвуют получатели «Дальневосточного гектара». Возрастных ограничений для них нет – на имеющемся земельном участке граждане могут построить для себя новое жилье.

По официальным данным Минвостокразвития за 1 квартал 2020 года, амурчане подали около 1 600 заявок на получение кредита по льготной ставке, а на стадию предварительного одобрения вышли 1 050 потенциальных заемщиков. В общей сложности заключен 451 кредитный договор на сумму более 1,4 млрд рублей. Однако число объектов, подпадающих под действие данной программы ограничено. В связи с региональными особенностями продавцам и покупателям следует следовать ряду рекомендаций (Таблица 23).

Таблица 23 – Рекомендации для продавцов и покупателей жилой недвижимости

| Для продавцов               |   | Для покупателей  |  |
|-----------------------------|---|--|--|
| 1                           | 2   | 3  | 4  |
| Рекомендация                | Преимущества от соблюдения                    | Рекомендация   | Преимущества от соблюдения               |
| 1.Снижение стоимости 1 кв.м | Увеличение спроса, расширение клиентской базы | 1.Ускорение подачи заявления на ипотечное кредитование | Экономия собственных средств покупателей |

| 1  | 2  | 3   | 4  |
|--|--|---|--|
| 2.Сотрудничество с банками, работающими по программе «Дальневосточная ипотека» | Увеличение спроса, приобретение конкурентного преимущества | 2.Тщательно изучить цены и репутацию застройщика (продавца) | Приобретение качественного жилья, совершение сделки с квалифицированными специалистами |
| 3.Накопление ресурсов и создание дополнительного запаса финансовой прочности.  | Минимизация возможных рисков убытков                       | 3.Инвестировать свободные средства в недвижимое имущество   | Сохранение денежных средств, получение дополнительной прибыли при последующей продаже  |

В сложившейся ситуации в ближайшее время специалисты рекомендуют активизироваться как покупателям, так и продавцам жилой недвижимости.

Для покупателей, планирующих оплатить приобретаемую недвижимость посредством ипотечного кредитования, это обуславливается растущими ипотечными ставками. Для людей, желающих приобрести квартиры за счет собственных средств, в быстрой покупке нет необходимости, но при этом специалисты отмечают возможное снижение цен, за которым обязательно следует стремительный рост цены за квадратный метр. При этом инвестирование в недвижимость является одним из самых надежных способов фиксировать свободные средства. Также покупателям нужно тщательно подходить к выбору объекта покупки. Следует проанализировать имеющуюся инфраструктуру, оценить репутацию застройщика или продавца, и конечно же сравнить цены. При этом рекомендуется не спешить реагировать на рекламные призывы с необоснованным размером скидок.

Застройщикам также нужно рассмотреть вариант скорой продажи имеющихся застроек. При этом необходимо учесть все имеющиеся риски, чтобы не нанести серьезный урон финансовому положению компании. Но необходимо учесть имеющийся и потенциально снижающийся объем спроса. А также провести необходимые стимулирующие мероприятия по сбыту. Целесообразно также учесть и влияние такого фактора, действующего на Дальнем востоке как

программа кредитования «Дальневосточная ипотека», по которой желают приобрести недвижимость многие амурские семьи. Поэтому застройщикам следует рассмотреть сотрудничество с крупными банками, осуществляющими кредитование по данной программе, что также будет способствовать стимулированию продаж. В качестве приоритетной и основной задачи застройщикам следует рассмотреть накопление ресурсов и создание дополнительного запаса финансовой прочности. При снижающемся объеме спроса, они должны иметь денежный запас, чтобы продолжать успешно строить и завершать объекты.

По результатам прогнозирования объемов спроса и предложения на рынке недвижимости можно сделать следующие выводы:

- вероятность увеличения спроса на жилую недвижимость мала, она составляет порядка 13-20 %. Согласно прогнозу экспертов, ожидается уменьшение спроса;

- при прогнозировании экспертным методом и методом, основанным на законе распределения Пуассона, была получена вероятность положительной динамики 4 % и 20 % соответственно. Согласно прогнозам Правительства Амурской области, количество введенных квадратных метров жилья снизится в 2020 году на 12,2 % относительно предыдущего периода;

- в сложившейся ситуации в ближайшее время специалисты рекомендуют активизироваться как покупателям, так и продавцам жилой недвижимости;

- покупателям нужно тщательно подходить к выбору объекта покупки. Следует проанализировать имеющуюся инфраструктуру, оценить репутацию застройщика или продавца, и конечно же сравнить цены;

- в качестве приоритетной и основной задачи застройщикам следует рассмотреть накопление ресурсов и создание дополнительного запаса финансовой прочности.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате выполнения бакалаврской работы была произведена оценка конъюнктуры рынка жилой недвижимости Амурской области, спрогнозирован объем спроса и предложения на ближайший период, а также на основании полученной информации разработаны рекомендации для продавцов и покупателей на рынке жилой недвижимости.

В результате анализа социально-экономического положения региона было выявлено, что с 2017-2018 гг наблюдается тенденция роста реальных денежных доходов населения Амурской области, а также прослеживается положительная тенденция увеличения среднедушевых доходов населения и номинальной среднемесячной заработной платы. Также в ходе исследования было определено, что объем спроса на рынке жилой недвижимости зависит от: цены 1 кв.м жилья, ставки налога на недвижимое имущество для физических лиц на территории муниципальных образований Амурской области, уровня дохода жителей Амурской области, возможности и условий ипотечного кредитования кредитными организациями Амурской области

По результатам анализа анкет, был составлен портрет потенциального потребителя: это мужчина в возрасте от 32 до 41 года, состоящий в браке и имеющий от одного до двух детей. С уровнем дохода от 35 до 45 тысяч рублей, имеющий средне-специальное или высшее образование. В ходе анкетирования было определено, что большинство жителей Амурской области предпочитают приобретать жилые помещения для личного проживания на первичном рынке, с одной или двумя комнатами и площадью 21-41 кв.м и 42-62 кв.м. Преобладающее количество респондентов, планирующее приобрести квартиры с площадью 42-62 кв.м, состоят в браке. При этом большая часть холостых мужчин и незамужних женщин, планируют приобрести или недавно приобрели жилую недвижимость площадью 21-41 кв. При анализе спроса на жилую недвижимость в Амурской области была выявлена тенденция снижения объема ввода в действие



жилых помещений, а также тенденция преобладания количества ввода однокомнатных квартир, несмотря на снижение общего объема ввода.

По итогам оценки конкуренции на рынке первичной недвижимости явных аутсайдеров рынка не выявлено. Абсолютным лидером первичного рынка жилой недвижимости является компания Амурстрой.

При оценке объема предложения на региональном рынке недвижимости было определено, что предложение на вторичном рынке представлено в большей части однокомнатными (30 %) и двухкомнатными квартирами (32 %). Трехкомнатные квартиры занимают 22 % всей совокупности. Минимальную долю занимают квартиры с пятью и более комнатами. Половина из предлагаемых к покупке квартир на вторичном рынке выполнены из кирпича, 43,8 % из панелей, оставшаяся часть приходится на монолитные и блочные материалы.

Прогнозирование спроса и предложения посредством вероятностного метода прогнозирования показало, что с вероятностью 13,5 % можно утверждать, что объем спроса в 2019 г увеличится. При этом эксперты склонны полагать, что спрос уменьшится. Специалисты полагают, что основной тенденцией 2020 года станет продолжающееся падение спроса на новостройки на фоне роста цены, падающих доходов и недостаточно низкой ипотечной ставки. При этом с вероятностью 4 % можно утверждать, что объем предложения в 2019 г увеличится, при этом отмечается, что в 2020 году, ориентировочно, бизнес покинут около 20 % участников. Потенциально это снизит возможности оставшихся по вводимым объемам и дополнительно может повысить цены из-за консолидации рынка. Исходя из результатов, полученных в ходе исследования было рекомендовано активизироваться как покупателям, так и продавцам жилой недвижимости. Покупателям было рекомендовано тщательно подходить к выбору объекта покупки, проанализировать имеющуюся инфраструктуру, оценить репутацию застройщика или продавца, и, конечно же, сравнить цены. А застройщикам в свою очередь качестве приоритетной и основной задачи застройщикам рассмотреть накопление ресурсов и создание дополнительного запаса финансовой прочности.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Беланова, Н. Н. Микроэкономика: учебное пособие / Н. Н. Беланова. - Самара: Самарский государственный архитектурно-строительный университет, 2016. - 154 с.
- 2 Бердникова, В. Н. Экономика недвижимости: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Н. Бердникова. – М.: Юрайт, 2019. -152 с
- 3 Божук, С. Г. Маркетинговые исследования : учебник для вузов / С. Г. Божук. – М. : Издательство Юрайт, 2020.- 304 с.
- 4 Григорьев, М. Н. Маркетинг: учебник для прикладного бакалавриата / М. Н. Григорьев. - М.: Юрайт, 2018. - 559 с.
- 5 Гровер, Р. Управление недвижимостью. Международный учебный курс: учебник для вузов / Р. Гровер, М. М. Соловьев. – М.: Юрайт, 2020. - 347 с.
- 6 Груничев, А.С. Инструменты анализа и оценки состояния конкурентной среды / А.С. Груничев, Д.М.Исламова [Электронный ресурс] // Известия Санкт-Петербургского экономического университета. -2017. -№6. -С.7-12. -Режим доступа: <https://elibr-rary.ru/item.asp?id=30682802>- 21.03.2020
- 7 Гражданский кодекс РФ от 21.10.1994 N 129-ФЗ 2. [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/)- 12.02.2020
- 8 Дьякова, Т. М. Маркетинг: учебное пособие / Т. М. Дьякова. - Саратов: Вузовское образование, 2015. – 162 с.
- 9 Единый ресурс застройщиков [электронный ресурс]: офиц.сайт. – Режим доступа: <https://erzrf.ru/?region=amurskayaoblastregionKey=144043001&costType=1>- 1.02/2020
- 10 Еремеева, Н. В. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебник и практикум для вузов / Н. В. Еремеева. – М. : Издательство Юрайт, 2020. - 242 с.
- 11 Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004. N 188-ФЗ [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_51057/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/).- 12.02.2020

12 Комаров, С. И. Прогнозирование и планирование использования земельных ресурсов и объектов недвижимости: учебник для вузов / С. И. Комаров, А. А. Рассказова. – М.: Юрайт, 2020. - 298 с.

13 Котляров, М. А. Экономика недвижимости и развитие территорий. Практикум: практическое пособие для вузов / М. А. Котляров. – М.: Юрайт, 2020. - 123 с.

14 Коротков, А. В. Маркетинговые исследования: учебник для бакалавров / А. В. Коротков. - М.: Юрайт, 2019. - 595 с.

15 Коротков, В.В Проблемы рынка недвижимости и способы их решения/ В.В Коротков [Электронный ресурс] //Научные записки молодых исследователей.- 2016.- №2.- С.19-24.- Режим доступа

<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26324015/>- 28.05/2020

16 Куликова, Е.С. Спрос и его основные элементы / Е.С.Куликова, О.А Рущицкая [Электронный ресурс] // Экономика и социум. -2018. -№ 2. - С.10-15. -Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=35348670> - 12.02.2020

17 Лихачев, М. О. Введение в экономическую теорию. Микроэкономика: учебно-методическое пособие / М. О. Лихачев. – М.: Московский педагогический государственный университет, 2017. -112 с.

18 Люльков, Р. Н Анализ методов прогнозирования спроса на региональном рынке жилья / Р.Н.Люльков [Электронный ресурс] //Экономический журнал. -2017 - № 5.- 56-60. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-metodov-prognozirovaniya-sprosa-na-regionalnom-rynke-zhilya>.- 2.04.2020

19 Максимов, С. Н. Экономика недвижимости: учебник и практикум для академического бакалавриата / С. Н. Максимов. – М.: Юрайт, 2019. – 423 с.

20 Малкина, М.Ю, Щулепникова, Е.А Особенности формирования спроса, предложения и равновесия на рынке жилой недвижимости России / М.Ю Малкина, Е.А Щулепникова [Электронный ресурс] // Дайджест-финансы. - 2015. -№ 6. - 18-24. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-sprosa-predlozheniya-i-ravnovesiya-na-rynke-zhiloy-nedvizhimosti-rossii/viewer> -25.03.2020

21 Марченко, Д.Е. Современные способы анализа конкурентной среды / Д.Е. Марченко, С.С.Морковина [Электронный ресурс] // Актуальные направления научных исследований 21 века. – 2015. - №2 -С.146-149. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24133304> - 3.04.2020

22 Прокофьев, А.Ю Рынок недвижимости: понятие и анализ на примере рынка городской жилой недвижимости /А.Ю.Прокофьев [Электронный ресурс] // Экономический анализ: теория и практика. -2016. - №3. – С. 43-46. – Режим доступа:<https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-nedvizhimosti-ponyatie-analiz-na-primere-rynka-gorodskoy-zhiloy-nedvizhimosti>. - 15.03.2020

23 Панченко, Г.Л Факторы развития экономических отношений на рынке жилой недвижимости/ Г.Л Панченко [Электронный ресурс]//Социально-экономические явления и процессы .- 2017.- №4 .- С.37- 42.- Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30022354>.- 15.05.2020

24 Плотникова Т.Н Жизненный цикл рынка жилья/ Т.Н. Плотникова, Т.Б Коняхина [Электронный ресурс]// Проблемы социально-экономического развития Сибири.- 2019.- №1.- С.75-79.- Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=39209094>.- 5.05.2020

25 Российская гильдия риэлторов [электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://rgr.ru/> - 10.03.2020

26 Садовникова Н.А. Анализ временных рядов и прогнозирование: учебное пособие / Н.А Садовникова, Р.А Шмойлова. - М.: Евразийский открытый институт, 2016. - 260 с.

27 Синяева, И. М. Маркетинг: учебник для академического бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова . - М.:Юрайт, 2018. - 495 с.

28 Талонов, А.В Управление недвижимостью: учебник для вузов / А. В. Талонов. – М.: Юрайт, 2020. - 411 с.

29 Тюрин, Д. В. Маркетинговые исследования : учебник для бакалавров / Д. В. Тюрин.- М. : Издательство Юрайт, 2019.- 342 с.

30 Федеральная государственная служба статистики по Амурской области [электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа:

<https://amurstat.gks.ru/> - 2.04.2020

31 Чемерис, И.О, Рычкова, Е.С Оценка факторов конкурентоспособности российских и китайских застройщиков на рынке Амурской области /И.О. Чемерис, Е.С.Рычкова [электронный ресурс]// Россия и Китай: вектор развития. Материалы международной научно-практической конференции (18 – 19 ноября 2019г). Благовещенск, 2019.- С.109-111.- Режим доступа :

<https://elibrary.ru/item.asp?id=41460837> - 10.04.2020

32 Чернышева М.А Анализ ценообразующих факторов на рынке недвижимости/ М.А Чернышева [Электронный ресурс]//Интерэкспо Геосибирь .- 2019.-№ 2.- С. 79-85.- – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41374940>.- 20.05.2020

33 Чистякова, Ю. А. Экономика и управление стоимостью недвижимости: теория и практика. Учебно-практическое / Ю. А. Чистякова, В. И. Рясин. - Иваново: Ивановский государственный архитектурно-строительный университет, 2015. - 136 с.

34 Эриашвили, Н.Д. Основы менеджмента : учебник/ Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 271 с.

35 Этажи [Электронный ресурс]: офиц. сайт. - Режим доступа: <https://blag.etagi.com/> - 10.04.2020

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Анкета

Здравствуйте уважаемые респонденты! Просим Вас заполнить анонимную анкету для выявления предпочтений потребителей рынка недвижимости! Ваше мнение очень важно для нас!

1. Планируете ли Вы приобретать жилую недвижимость?

- да, планирую
- нет, не планирую (перейдите к вопросу № 12)
- недавно приобрел (а)

2. Для какой цели Вы планируете приобрести недвижимость?

- для личного проживания
- для детей / родителей
- для инвестирования
- для сдачи в наем/ аренду
- другое \_\_\_\_\_

3. На каком рынке Вы планируете приобрести(приобрели) жилую недвижимость?

- квартиру на первичном рынке
- квартиру на вторичном рынке
- затрудняюсь ответить

4. Квартиру с каким количеством комнат Вы желаете приобрести?

- однокомнатную;
- двухкомнатную;
- трехкомнатную
- четырехкомнатную и более

5. Дома из какого типа несущих конструкций Вы предпочитаете?

- кирпичные
- монолитные
- монолитно-кирпичные
- панельные
- не имеет значения

6. Квартиру какой площади Вы планируете приобрести?

- 16-20 кв.м
- 21-41 кв.м
- 42-62 кв.м
- 63-83 кв.м
- 84 -104 кв.м
- 105 и более

7. В каком районе Вы бы хотели приобрести(приобрели) квартиру?

- центральный район

- спальный район/микрорайон
- пригород
- другое \_\_\_\_\_

8. Какие факторы при выборе жилой недвижимости для Вас наиболее важны?  
(выберите не менее 3-х вариантов ответа)

- цена
- месторасположение, район
- наличие развитой инфраструктуры
- близость к работе
- возможность и условия ипотечного кредитования
- репутация застройщика/ продавца
- другое \_\_\_\_\_

9. Какие объекты инфраструктуры для Вас наиболее важны при выборе месторасположения недвижимости? (выберите не менее 3-х)

- продуктовый магазин
- аптека и мед.пункт
- детские сады и школы
- детские и спортивные площадки
- спорткомплексы, тренажерные залы
- кафе, рестораны
- другое

10. Какими источниками финансирования Вы планируете воспользоваться при покупке жилой недвижимости? (выберете не более 2-х вариантов ответа)

- займ в банке
- ипотечное кредитование
- личные накопленные средства
- ссуда работодателя
- займ у родственников/друзей
- прочее \_\_\_\_\_

11. Планируете ли Вы при покупке пользоваться услугами посреднических лиц/ организаций (риелторов, агентств)?

- да, планирую
- нет, не планирую
- затрудняюсь ответить

Укажите пожалуйста:

12. Ваш пол:            м    ж
13. Ваш возраст:    20-25                          37 -41                          52-56
- 26-31                          42- 46                          57- 61
- 32 – 36                          47- 51                          62 и более

14. Ваш уровень дохода 5 000- 15 000  
15 001 – 25 000  
25 0001 – 35 000  
35 001 – 45 000  
45 001 – 55 000  
55 001 – 65 000  
65 001 и выше

15. Ваше СП:           женат/замужем  
                                  холост/ не замужем  
                                  разведен/разведена  
                                  вдовец/вдова

16. Есть ли у Вас дети? Укажите количество  
да \_\_\_\_\_  
нет

17. Ваш уровень образования:       среднее  
  средне-специальное  
  высшее  
  ученая степень

Благодарим за участие!