

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

А.Б. Асылбаев

Представлен анализ рыночной стоимости жилого сектора и факторы, влияющие на величину стоимости этой недвижимости.

Ключевые слова: факторы; недвижимость; стоимость жилья; классификация жилья.

Формирование и развитие рыночных отношений в жилищной сфере являются одной из важнейших стратегических целей государства по преодолению социальной напряженности в обществе.

В рыночных условиях величина стоимости единицы жилой недвижимости (кв. м) определяется соотношением спроса и предложения на рынке жилья, а также совокупностью ряда объективных факторов, обуславливающих отнесение жилой недвижимости к той или иной категории – элитное жилье, бизнес-класс, премиум-класс, эконом-класс, социальное жилье. К таким факторам относятся:

➤ местоположение объекта жилой недвижимости, архитектурно-строительные, инженерно-технические характеристики.

➤ уровень обустройства зданий и придомовой территории, организация управления и эксплуатации объектами жилой недвижимости.

Каждый из перечисленных выше факторов имеет свою область допустимых значений и характеристик. Эти значения определяются особенностями конкретного населенного пункта.

Так, *местоположение объекта жилой недвижимости* характеризуется его геодезическими координатами, содержащимися в геоинформационных системах, которые однозначно указывают место нахождения объекта на карте населенного пункта с полным юридическим адресом.

При определении стоимостных показателей важное значение уделяется параметрам, опреде-

ляющим комфортность и привлекательность жилой недвижимости.

К таким параметрам относятся: близость к центру или деловому району города; этажность застройки; невысокая плотность населения и его социальный статус (социально однородная среда обитания); наличие культурно-развлекательных учреждений социальной сферы; удаленность от вокзалов и железных дорог, магистральных улиц и промышленных зон, объектов общественного питания развлекательного характера (кафе, рестораны, караоке- и дискотеки) [1].

Например, Бишкек получил территориальное развитие с центра – Центральной площади, которая является политическим центром столицы. В непосредственной близости от нее расположены основные правительственные здания, музеи и театры. Поэтому целесообразно рассматривать все объекты жилищного фонда по отношению к этому центру.

Город Бишкек благодаря совместной деятельности архитектуры и мэрии поделен на конкретные зоны по улицам города, например центр, южные микрорайоны и восточная промышленная зона и т.д.

Архитектурно-строительные характеристики объекта жилой недвижимости. Этот фактор и его стоимостные показатели влияют на привлекательность, а следовательно, и на рыночную стоимость объекта жилой недвижимости. Отметим, что архитектурно-строительные характеристики объектов недвижимости, в том числе возводимых по прогрессивным технологиям и с применением современных материалов, делятся на составляющие параметры, каждый из которых имеет свои переменные значения:

- архитектурное решение жилого здания (индивидуальный, типовой, экспериментальный проект);
- технология и конструктивное решение объекта (монолит, монолитный каркас, сборный каркас, кирпич, сборная панель);
- материал сантехнической разводки (металлопластик, пластик, металл);
- количество этажей здания ;
- доля жилых помещений в общей площади квартиры;
- высота потолков, обеспеченность лоджиями и балконами;
- год постройки здания, новые и реконструированные здания .
- отделка фасада, подъезда и мест общего пользования;

- наличие и категория автостоянки (подземная, крытая, открытая).

Инженерно-технические характеристики объекта жилой недвижимости. В последнее время появилась тенденция проектировать и строить “умные” энергоэффективные дома, которые оснащаются большим количеством современного инженерного оборудования, повышающего удобство и комфорт проживания.

Подобная практика имеет место и при реконструкции зданий старой застройки. Учитывая, что эти нововведения, а также само инженерное оборудование оказывают существенное влияние на стоимость жилой недвижимости, при ее анализе используются следующие параметры:

- система диспетчеризации здания (да, нет);
- системы контроля здания (пожарной сигнализации, автоматического пожаротушения, контроля утечки воды в системах водопровода и отопления, контроля проникновения в здание);
- приборы отопления (радиаторы с элементами регулирования подачи в системе теплоносителя, радиаторы без элементов регулирования подачи теплоносителя);
- электропроводка (допустимая потребляемая мощность);
- наличие телефонных линий на одну квартиру;
- наличие выделенной линии доступа к интернету;
- телевидение (кабельное, спутниковое, обычное (аналоговое)).

Уровень обустройства здания и придомовой территории. Этот фактор в группе стоимостных показателей характеризует комфортность и удобство пользования объектами недвижимости. Для его оценки учитывается следующее: придомовая территория (благоустроенная, охраняемая, огражденная); освещение территории (стандартное или декоративное); детская игровая площадка (открытая, крытая); спортивная площадка, площадка для выгула собак (есть, нет).

Организация управления и эксплуатации объектом жилой недвижимости. Долговечность жилого здания зависит не только от того, из каких материалов и по какой технологии оно построено, но и от того, насколько рационально, эффективно оно содержится и используется по назначению. Все зависит от того, насколько профессионально осуществляется управление объектом жилой недвижимости. Если это кондоминиум, который содержит собственную службу

эксплуатации, то жильцы имеют возможность контроля за расходами на эксплуатацию и ремонт. Если управление зданием осуществляется через какое-либо ОсОО, то необходимо оценить его профессиональный уровень (опыт работы, специализацию и т. д.). Для учета значения этого фактора используются следующие параметры:

- наличие собственной службы эксплуатации (есть, нет);
- виды выполняемых работ, услуг по эксплуатации (уборка территории, вывоз мусора, техническое обслуживание и инженерное оборудование здания, выполнение аварийных работ в рабочее время или круглосуточно, а также выполнение мелких ремонтных работ в квартире);
- наличие дополнительных услуг (уборка квартир, услуги няни, контроль детей, уход за домашними животными);
- вход в дом (стационарный пост), стационарный пост на въезде во двор;
- система внутренней безопасности дома (контроль доступа);
- механический кодовый замок, электромагнитный замок;
- собственная служба охраны, вывод на пульт охраны милиции;
- система видеонаблюдения (есть, нет);
- уборка придомовой территории;
- озеленение придомовой территории (стандартное, декоративное).

Учет совокупности вышеприведенных объективных стоимостных факторов позволил распределить многоэтажные жилые здания, формирующие сегодня жилищный фонд, по пяти классам.

Первый класс жилых строений составляет социальное жилье. К нему относятся следующие типы зданий:

- хрущевки панельные. Как правило, это пятиэтажные здания без лифта, в которых расположены 1-, 2- и 3-комнатные квартиры с маленькой кухней и с высотой потолков до 2,5 м;
- панельные строения постхрущевского периода. По потребительским качествам отличаются от пятиэтажных панельных хрущевок более высокой этажностью (9–12 этажей), наличием лифта, мусоропровода, высотой потолков до 2,6 м, имеют также небольшую кухню;
- хрущевки кирпичные. Пятиэтажные кирпичные строения 50-60-х годов, в которых размещаются квартиры с малой кухней, низкими потолками, совмещенным санузлом, без лифта, более привлекательные, чем хрущевки панельные.

Второй – жилье экономкласса, включающее типы зданий:

- типовые панельные строения серийного производства 70-80-х годов постройки, с 1-, 2- и 3-комнатными квартирами улучшенной планировки (площадью до 100 кв. м), с большой кухней;
- улучшенные панельные здания с улучшенной планировкой квартир (той же, что в типовых панельных), высота потолка 2,7 м;
- типовой монолит. Здания с переменной планировкой постройки середины 90-х годов, с высотой потолка 3,0 м, с 1-, 2- и 3-комнатными квартирами. Наружные ограждения и внутренние перегородки – монолитно-бетонные, жесткая планировка, без инфраструктуры.

Третий – жилье бизнес-класса, к нему относятся следующие здания:

- современные панельные здания. Их отличают современные планировочные решения, высокая этажность, возведенные с использованием теплоэнергосберегающих материалов.
- сталинские дома – элитные для своего времени строения. Эти квартиры отличаются хорошей планировкой, большим метражом, высокими потолками, хорошими тепло- и шумоизолирующими свойствами, хорошим качеством строительства;
- монолитно-кирпичные строения переменной этажности – наружные стены выполнены из железобетона по принципу сэндвича (кирпич – утеплитель – кирпич; пеноблоки – утеплитель – облицовочный кирпич).

Четвертый – элитное жилье.

К элитному жилью относятся здания, построенные с использованием современных технологий и материалов:

- новые кирпичные малоэтажные дома, а также дореволюционные и сталинские дома после реконструкции. В этом классе наиболее интересны так называемые “клубные дома” – суперэлитные строения с ограниченным числом тщательно подобранных семей и предельно высоким уровнем оборудования, инфраструктуры и сервиса;
- здания переменной планировки из монолитного бетона, в которых имеется возможность перепланировки квартир, установлены деревянные окна со стеклопакетами, видеодомофоны. Развитая инфраструктура (подземный гараж или парковка, наличие площадей коммерческого назначения). Общие черты: индивидуальный проект высокого класса, система центрального кондиционирования, высококачественная отделка

общественных помещений, современное инженерное оборудование, телекоммуникации и лифты. Квартиры от 100,0 кв. м, кухни от 12,0 кв. м, потолки от 3,0 м.

Пятый – жилье премиум-класса.

К нему относят здания, построенные по индивидуальному проекту высокого архитектурного класса из кирпича, как правило переменной этажности, отличаются наличием двухуровневых квартир площадью от 150,0 кв. м, кухни от 15,0 кв. м, потолки от 3,0 м. В жилье этого класса возможен обогрев полов, установлены деревянные окна со стеклопакетами, работает система центрального кондиционирования. Жилье премиум-класса отличают эксклюзивная инфраструктура и отделка помещений, индивидуальные лифты, зимние сады, каминные залы, система климат-контроля, очистка воды на входе в дом, автономное отопление, спортивно-оздоровительный комплекс (тренажерные залы, сауна, турецкая баня, бассейн, крытый теннисный корт), современные телекоммуникации, охрана периметра, наличие консьержа, видеонаблюдение [2].

Таким образом, объем нового строительства, наличие и состояние существующей жилой недвижимости, в той или иной мере ранжированной согласно вышеприведенной классификации, а также платежеспособность собственников и нанимателей жилых помещений определяют цены жилья на местных рынках.

Например, по состоянию на 2008 г., по данным местных регистрационных органов, в республике зарегистрировано 91,1% единиц недвижимого имущества (ЕНИ) (табл. 1).

Таблица 1

Сделки купли-продажи по видам недвижимости, 2008 г.

	Всего ЕНИ	Из них зарег-но	% рег-ции
Жилой сектор	1392287	1267808	91,1
Индивидуальные жилые дома	1105507	993561	89,8
Квартиры	287320	274247	95,4

За 2008 год по республике совершено 43 716 сделок по купле-продаже на сумму 34 млрд. 566 млн. 688 тыс. сомов, из них на жилой сектор приходится 34 698 сделок (79,4%).

В основном преобладают сделки с жилыми домами – 18583 сделок, т.е. 42,5% от общего количества сделок, и квартиры – 16115 сделок, что составляет 36,9%. Из табл. 2 видно, что количество сделок купли-продажи по жилому сектору в течение 2006–2008 годов в целом не изменилось, и осталось на уровне 80% от их общего количества. На рынке недвижимости в 2007 году наблюдался “провал” по купле-продаже квартир, тогда как за исключением недвижимости “прочие” по остальным видам недвижимости характерно было стабильное увеличение [3].

Таблица 2

Сделки купли-продажи по видам недвижимости, 2006–2007 гг.

	2006		2007		2008	
	Всего сделок	%	Всего сделок	%	Всего сделок	%
Жилой сектор	32002	79,8	28573	78,6	34698	79,4
Жилые дома	13483	33,6	13739	37,8	18583	42,5
Квартиры	18519	46,2	14834	40,8	16115	36,9

Таким образом, лидером сделок по купле-продаже ЕНИ является недвижимость жилого назначения, наиболее ликвидная.

В г. Бишкек наибольшее количество сделок жилья пришлось на 2006 год. Это, по-видимому, связано с интенсивной миграцией населения в г. Бишкек и Чуйскую область из других регионов республики. В последующие годы количество сделок уменьшилось на 35–37%. В 2008 г. по сравнению с 2007 г. увеличение сделок незначительно (на 3%).

В 2007 г. по г. Ош также наблюдалось уменьшение количества сделок на 6% по сравнению с 2006 г. В 2008 г. увеличилось на 8%. Такая картина характерна также для Ошской и Баткенской областей.

Стабильное увеличение сделок недвижимости жилого назначения в рассматриваемые периоды наблюдалось в Чуйской, Таласской, Нарынской и Жалал-Абадской областях.

В Ысык-Кульской области наибольшее количество сделок жилья пришлось на 2007 г. (2963 сделок). В 2008 г. количество сделок уменьшилось по сравнению с 2007 г. на 12% [4].

Стоимость 1 кв. м жилого объекта в апреле 2008 г. достигла максимального значения и со-

ставила 1022 долл. США. Этот период совпадает с активностью финансового рынка, особенно в сфере кредитования под ипотеку. В табл. 3 показана динамика цен предложения за 2009–2010 годы.

На рынке жилой недвижимости произошли следующие изменения:

- вторичный рынок многоквартирного жилья (квартир) – стагнация средней удельной цены предложения;
- рынок жилых домов – частной индивидуальной застройки – колебание средней удельной цены предложения в пределах 1%;
- рынок коттеджной застройки – колебание средней удельной цены предложения в пределах 1%;

- рынок первичного жилья (квартир) – снижение средней удельной цены предложения на 5%.

Анализ стоимости жилья (квартир) на вторичном рынке. На вторичном рынке квартир средняя удельная цена предложения в феврале 2010 г. осталась на уровне прошлого месяца и составила 824 долл./кв. м (см. диаграмму).

Анализ рынка жилых домов частной индивидуальной застройки. На рынке частной индивидуальной застройки наблюдается колебание средней удельной цены предложения в пределах 1%, изменение в стоимостном выражении равно 6 долл./кв.м. в сторону повышения, сама же средняя цена предложения составляет 695 долл./кв. м [4].

Таблица 3

Динамика цен предложения, 2009–2010 гг. (долл. США/ кв. м.)

Средняя удельная цена предложения	2009				2010		Изменение за месяц
	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	
Квартиры на вторичном рынке жилья	852	846	841	829	823	824	0%
Индивидуальная застройка	703	701	697	694	689	695	1%
Коттеджная застройка	752	760	737	762	756	760	1%
Квартиры на первичном рынке жилья	852	855	844	867	846	800	-5%



Анализ рынка элитных 2–3-х уровневых домов. Что касается этого сегмента (дорогих элитных особняков), то здесь, в общем, с 2009 г. по февраль 2010 г. произошло снижение средней удельной цены предложения. Сама же средняя удельная цена предложения составляет 760 долл./кв. м.

Анализ рынка строящегося жилья. В 2010 г. произошло снижение средней удельной цены предложения. Сама же средняя удельная цена предложения на квартиры в новых строящихся домах составляет 800 долл./ кв. м.

Таким образом, достижение баланса между существующим спросом и предложением опре-

деляет рыночную цену, а формирование цены предложения зависит от перечисленных факторов на рынке жилой недвижимости.

Литература

1. *Асаул А.Н.* Экономика недвижимости : Учеб. для вузов / А.Н. Асаул. СПб.: Питер, 2004.
2. *Грабовый П.Г.* Планирование и контроллинг в жилищной сфере: Учеб. для вузов / П.Г. Грабовый и др. Воронеж, 2009.
3. <http://www.tazar.kg>
4. Данные Государственного Регистра КР 2009 г. // <http://www.gosreg.kg>