

## Анализ информации о рынке объектов недвижимости на 01.01.2019 год

### **Обзор факторов, оказывающих влияние на стоимость объектов недвижимости**

Стоимость недвижимости в условиях рынка, в свою очередь, очень чувствительна как к отдельным экономическим, политическим изменениям, происходящим в государстве, так и к ситуации в целом.

Среди экономических факторов, влияющих на рынок недвижимости, можно назвать уровень доходов и занятости населения, платежеспособность, развитие в населенных пунктах социальной инфраструктуры, ставки процента и арендной платы и т.д.

С экономической точки зрения основное воздействие на цены недвижимости оказывает соотношение спроса и предложения. Причем внутренние тенденции экономики могут влиять на баланс спроса и предложения разнонаправлено.

Например, если серьезный экономический кризис неизбежно вызывает спад на рынке и снижение цен на недвижимость, то «обычная» экономическая нестабильность и угроза возникновения кризисных ситуаций в будущем, напротив, подхлестывает спрос, заставляя людей «перекладывать» деньги в недвижимость.

То же самое касается и инфляции: с одной стороны, она тормозит инвестиционную активность и приводит к удорожанию кредитов, с другой – повышает спрос на недвижимость в качестве средства хранения денег.

В стабильной экономической ситуации рост цен на недвижимость зависит от темпа инфляции и прироста ВВП. Как правило, в годовом исчислении этот показатель не превышает 1-3 %.

Важным фактором, влияющим на цену недвижимости, является развитие кредитования. Ипотека делает покупку недвижимости доступнее для людей среднего и невысокого достатка. Выход на рынок большего количества покупателей увеличивает спрос и побуждает рынок недвижимости к развитию.

К факторам, негативно влияющим на российский рынок недвижимости, можно отнести:

- политическую и экономическую нестабильность;
- сокращение ипотечного кредитования;
- падение цен на нефть;
- девальвация рубля;
- снижение платежеспособности населения;
- формирование отложенного спроса;
- пессимистические ожидания участников рынка.

В ряд факторов, положительно влияющих на рынок недвижимости, относятся:

- повышенный спрос на недвижимость как средство сохранения капитала;
- снижение долларовых цен (для тех, кто имеет валютные накопления);
- сокращение предложения, которое может привести к росту или хотя бы сохранению цен;
- позитивные сигналы от правительства (снижение ставки ЦБ, возможность государственного субсидирования ипотечных программ).<sup>1</sup>

### **Основные тенденции рынка недвижимости Российской Федерации в целом и Удмуртской Республики в частности**

За последние три десятилетия недвижимость вновь стала важным фактором на мировой арене. Многие страны смягчили свое законодательство, чтобы открыть национальные рынки недвижимости для иностранных покупателей. В России недвижимость стала рыночным товаром в начале 1990-х годов благодаря широкомасштабной приватизации, в ходе которой права собственности переходили от государства в частные руки. Изначально из-за политической и экономической нестабильности, сопровождавшей превращение России из однопартийного государства в демократическую республику, российский рынок недвижимости не вызывал у иностранцев большого интереса. Однако в начале 2000-х годов все изменилось. Избрание президентом Владимира Путина, институциональные реформы, увеличившие прозрачность экономики, и рост нефтяных цен породили период политической стабилизации и экономического роста. В результате в Россию потянулся иностранный капитал. Российские рынки начали интересовать инвесторов. Одновременно российские инвесторы (а также российские госструктуры) принялись покупать недвижимость и вести строительство за рубежом — от постсоветского пространства до Намибии.

Эти два процесса — приход иностранных игроков в Россию и российских игроков на внешние рынки — создали сложную сеть взаимосвязей, которая до сих пор продолжает влиять на международные отношения.

Фактор недвижимости особенно заметен в конфликте России с остальными европейскими странами из-за Украины. Те из иностранных компаний, которым в России принадлежат офисы, фабрики и магазины, явственно заинтересованы в политической и экономической стабильности этой страны. Более того, их заинтересованность напрямую сказывается на переговорах между государствами.

Скажем, германская торговая сеть Metro, которой в России принадлежат крупные торговые центры, активно вступила против наложенных на Россию в 2014 году санкций, заявив, что они повредят ее бизнесу.

<sup>1</sup> <http://admiral-house.ru/blog/kakie-factory-vliyayut-na-rynok-zhilya.html>

В деловых кругах считается, что именно давление такого рода помешало правительству Меркель поддержать применение более жестких мер против России. Работающие в России иностранные компании часто занимаются косвенным и неофициальным лоббированием российских интересов в своих родных странах.

Зарубежные инвестиции россиян также влияют на внешнюю политику российского государства. Например, российские граждане часто вкладывают средства в жилую недвижимость в Лондоне, и это обеспечивает России определенное влияние в британской столице. Многие считают, что присутствие в Лондоне российских денег — объем инвестиций составляет 27 миллиардов фунтов или 0,5% от всех иностранных активов в городе — заметно сказывается на позиции Британии по отношению к России.<sup>2</sup>

Однако, несмотря ни на что, сейчас уже можно смело утверждать — стоимость жилья в России четко вырисовывает положительную динамику.

Сползание вниз стоимости *жилья*, начавшееся после событий 2014 г., закончилось к началу 2018 г., а со второй половины 2018 г. наметился четкий восходящий тренд, который продолжается и сегодня. Причин роста цен за последний год несколько, и они достаточно очевидны. Во-первых, существенный скачок курса доллара в 2018 г. - с 55 до 70 руб. за доллар (от минимума к максимуму) - значительно увеличил платежеспособность тех покупателей жилья, которые хранили сбережения в валюте, и позволил им выйти на сделки.

Во-вторых, в августе 2018 г. были анонсированы новые санкции США в отношении России — так называемые «санкции из ада», предусматривающие введение ограничений на покупку российского госдолга и запрет на долларовые операции для отечественных госбанков. Последнее могло привести к принудительной конвертации в рубли валютных вкладов клиентов этих банков. Конгресс США в итоге отложил принятие законопроекта, однако анонса санкций оказалось достаточно, чтобы спровоцировать очередной виток ослабления рубля и массовое бегство долларовых вкладчиков из российских госбанков. Напуганные обрисованными в законопроекте перспективами, российские граждане буквально за пару месяцев забрали из Сбербанка, ВТБ и других банков с госучастием несколько миллиардов долларов. Часть из этих средств по традиции оказалась на рынке недвижимости. Об этом свидетельствует резкий рост числа инвестиционных сделок с квартирами. Если в 2017 г. на вторичном рынке вообще не было инвесторов, то в сентябре 2018-го их доля, по данным «Инкома», составила 12%, а в ноябре увеличилась до 20%.

В-третьих, возросшая на этом фоне неустойчивость на финансовых рынках заставила Центробанк ужесточить монетарную политику. В середине сентября 2018 г. ключевая ставка ЦБ выросла впервые с конца 2014 г. Как следствие, начала дорожать ипотека, которая ранее была главным драйвером роста спроса на жилье. Опасения дальнейшего роста ставок подстегнули отложенный спрос — люди побежали срочно покупать квартиры. По данным столичного Росреестра, в октябре 2018 г. количество ипотечных сделок с московскими квартирами увеличилось на рекордные 96,4% по сравнению с тем же месяцем предыдущего года, при этом число новых прав на вторичном рынке выросло на 40,9%, а ДДУ — на 58,1%.

Еще одним фактором, простимулировавшим рост спроса и цен, стала реформа законодательства о долевом строительстве, а именно, переход на продажу квартир в новостройках через эскроу-счета с 1 июля 2019 г. После этой даты застройщики не смогут вести строительство на деньги дольщиков, к которым получают доступ только после ввода дома в эксплуатацию. Бесплатные средства покупателей должны будут заменить относительно дорогие банковские кредиты, в связи с чем девелоперы дружно обещают подорожание жилья. И — на фоне покупательского ажиотажа, простимулированного такими обещаниями, — заранее поднимают цены.

Однако стоит отметить, что подорожание жилья за последний год не носит масштабный характер, охватывающий весь рынок, как было в нулевые годы. Существенно выросли цены только на относительно недорогие квартиры. Более дорогая недвижимость в основной своей массе вообще не прибавила в цене.

Даже в новостройках, которые должны дорожать просто по мере увеличения стадии готовности, темпы роста цен в большинстве случаев отстают от уровня доходности банковских вкладов и облигаций. А это означает, что покупать квартиру в строящемся доме, по большому счету, смысла нет — можно положить деньги в банк и через год купить готовое жилье, причем более просторное и/или выше классом.

И самое главное. Цены растут в рубле, который только в прошлом году потерял 15-18% своей стоимости. Причем речь идет не о краткосрочных пиковых значениях, а о системном ослаблении национальной валюты: если в IV квартале 2017 — I квартале 2018 г. курс рубля колебался в диапазоне 55-61 руб. за доллар, то в IV квартале 2018 — I квартале 2019 г. доллар подскочил уже до 65-70 руб. При этом в твердой валюте стоимость квадратного метра в 2018 г. продолжала снижаться.

Однако есть факторы вне рыночного характера, которые могут привести к реальному развороту цен на рынке жилья.

Основная причина снижения цен на жилье в 2015-2017 гг. наряду с падающими доходами населения состоит в огромных объемах предложения новостроек. И пока они огромные, говорить о продолжительном росте цен не приходится. Изменить ситуацию может резкое сокращение объемов предложения. До недавнего времени такое развитие событий казалось крайне маловероятным. В преддверии изменения правил игры застройщики набрали рекордное количество новых проектов — изначально предполагалось, что

<sup>2</sup> <https://inosmi.ru/politic/20160407/236039102.html>

все объекты, которые получают разрешение на строительство до 1 июля 2019 г., будут жить по старым правилам. Соответственно, сокращение объемов нового строительства должно было начаться только после этой даты, а роста цен можно было ожидать еще через год или два, необходимых для ликвидации навеса предложения, образовавшегося в предыдущие годы.

Однако в конце декабря 2018 г. был принят закон, согласно которому с 1 июля 2019 г. на эскроу должны перейти почти все объекты - даже те, разрешения на строительство которых были получены ранее. Если бы так произошло, значительная часть проектов, скорее всего, вынуждена была бы уйти с рынка, не сумев получить проектное финансирование. Что, в свою очередь, привело бы к резкому сокращению объемов предложения и росту цен.

Однако маятник успел качнуться назад. В апреле Минстрой предложил вывести из-под действия новых правил все новостройки со стадией готовности от 30%, распроданные не менее чем на 10%. В итоге, по данным вице-преьера Виталия Мутко, порядка 80% жилья можно будет достроить по старым правилам, пишет газета «Ведомости».

Таким образом, если предложения Минстроя будут приняты, для большей части рынка все возвратится на исходные позиции: объемы предложения будут оставаться на максимуме еще какое-то время, и нынешнее подорожание жилья имеет все шансы откатиться к прежним значениям после 1 июля 2019 г., когда ажиотаж спадет.

Однако надо учитывать, что критерии перехода или неперехода на эскроу до сих пор не утверждены. Когда разные ведомства выступают с разными инициативами, может быть реализована как одна крайность, так и другая. Именно поэтому до самого часа X может быть не ясно, какие правила игры будут приняты в итоге.

С другой стороны не стоит забывать про санкции, риск ужесточения которых никуда не делся. Одно из вероятных направлений санкций – запрет на покупку российского госдолга (облигаций). Это неизбежно приведет к существенному росту стоимости заимствований, то есть всех процентных ставок.

Другая сторона медали – осязаемое ослабление рубля в такой ситуации, связанное с распродажей российских бумаг иностранными инвесторами. Для стабилизации курса ЦБ также может пойти на существенное повышение ключевой ставки по сценарию 2014 г.

Для рынка недвижимости основной риск в этой плоскости связан с дальнейшим повышением ключевой ставки, а, следовательно, и удорожанием ипотеки, которая в условиях снижения доходов населения становится чуть ли не единственным источником платежеспособности покупателей.

По оценке банкиров, заградительной для российских граждан является ипотечная ставка выше 12% годовых. Чтобы ипотека превысила этот порог, ключевая ставка должна вырасти всего на 2-3 п.п. от нынешнего уровня.

Напомним, в 2014 г. в аналогичных обстоятельствах Центробанк был вынужден дернуть ставку сразу с 10,5 до 17%. В результате почти все банки просто прекратили выдачу ипотечных кредитов. В 2015 г. была запущена государственная программа льготной ипотеки, которая во многом спасла рынок. Однако три года сползания цен мы имели. В итоге эти два труднопрогнозируемых события (эскроу-счета и возможные санкции), которые, однако, кардинальным образом могут изменить ситуацию, имеют для рынка недвижимости противоположную направленность. Ужесточение требований по переходу на эскроу-счета может ощутимо подрезать объемы предложения, что способно развернуть цены в рост столь же ощутимым образом. А ужесточение санкций, как и в целом обострение геополитического противостояния, способно обвалить спрос и цены по сценарию 2015 г. В этом случае рост цен последних месяцев будет аналогичен финальному всплеску спроса конца 2014 г. Независимо от того, дернутся ли цены вверх или вниз, не следует ожидать продолжительного тренда. Если сейчас рублевые цены выросли, не стоит ждать, что они увеличатся еще в два раза, как в нулевые. Для существенного подорожания жилья покупатели сильно ограничены в средствах. Но значительное падение цен тоже вряд ли возможно – мешает растущая себестоимость строительства. Поэтому если цены клюнут вниз, то, скорее всего, это ограничится дополнительными скидками в 5-10%.

Не стоит забывать и о том, что когда покупательская активность возрастает, застройщики и, еще в большей степени, частники на вторичном рынке, боятся продешевить и резко дергают цены вверх. В результате продажи встают, и продавцы остаются при своих интересах. Поэтому любое повышение покупательской активности следует использовать для того, чтобы продать побольше, потому что оживление может оказаться недолгим. Кроме того, следует запастись терпением на случай очередного геополитического обострения. Нравится нам это или нет, но очевидно, что новые обострения будут время от времени возникать и нужно быть готовым к периодам турбулентности и спада спроса. Да, возможное падение покупательской активности и цен не будет турбулентным, через полгода - год ситуация стабилизируется. Но надо иметь возможность это время пережить.

И еще, потенциальный спрос на жилье продолжает оставаться высоким несмотря ни на что, однако платежеспособный спрос ограничен. А потому выиграет тот, кто сможет предложить покупателю наиболее качественный продукт по привлекательной цене. В выигрыше останутся те инвесторы, чьи проекты являются наиболее удачными в своей категории на рынке.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> <https://www.irm.ru/articles/40571.html>

Однако стоит отметить, что наиболее предприимчивые участники рынка недвижимости все-таки переключились с жилья на *коммерческий сегмент*. К примеру, анализ спроса и предложения на рынке нежилых помещений в составе строящихся ЖК столичного региона выявил, что инвестиционный интерес к таким площадям обгоняет темпы роста нового предложения.

При этом спрос сконцентрирован в сегменте коммерческих помещений площадью до 50 кв.м. В-первых, на такие площади легко найти арендаторов на любом этапе развития проекта — от заселения первых жильцов до сложившегося микрорайона с историей. И, как следствие, во-вторых, подобное вложение значительно выгоднее, чем покупка жилья в аналогичном бюджете. Так, нежилое помещение площадью 40-45 кв. м в пригородном ЖК обойдется инвестору, в среднем, на 20% дороже квартиры аналогичной площади. При этом доходность от аренды коммерческого объекта будет на 50% выше, а сроки окупаемости — на 20-25% короче, чем для жилья. Понимая это, инвесторы начали активно вкладываться именно в коммерческие площади жилых комплексов — за последние 2 года спрос на подобные объекты вырос на 20-25%.<sup>4</sup>

Конечно, сама мысль сравнения провинциальных регионов с Первопрестольной кажется абсурдной, однако отголоски тенденций на столичном рынке отражаются и на рынке недвижимости Удмуртской Республики. Да, уровень цен в УР на порядок ниже, чем в Москве и Московской области, однако спрос на встроенные нежилые помещения торгово-офисного назначения в сегменте новостроек также находится на пике популярности. Предложений продажи квадратных метров коммерческого назначения в открытые источники практически не поступает, такую недвижимость, как наиболее ликвидную, разбирают у застройщиков сразу на стадии котлована.

Другая группа коммерческой недвижимости сформирована площадями, расположенными в *торговых центрах*. Однако продолжающийся экономический спад вынуждает девелоперов сдвигать сроки сдачи торговых центров. За последние полгода объем ввода такой недвижимости в России упал до трехлетнего минимума. В поиске новых возможностей девелоперы обращают внимание на малые города с населением до 300 тыс. человек: их доля в структуре ввода торговых площадей достигла 37%. Но к росту всего рынка это не приведет.

Совокупный объем ввода торговой недвижимости в России в первом полугодии 2019 года на 12,5% ниже аналогичного показателя за 2018 год и одновременно — минимум за последние три года. Такие данные приводят аналитики Cushman & Wakefield. Согласно расчетам «Магазина магазинов», в российских регионах было сдано 102 тыс. кв. м, что более чем втрое ниже заявленного на этот период в конце 2018 года объема — 308 тыс. кв. м. Массовый перенос сроков ввода аналитики связывают с общей стагнацией в экономике, из-за чего застройщики все чаще вынуждены корректировать планы. Согласно выводам «Магазина магазинов», кризисные тенденции иллюстрирует и постепенное уменьшение средней площади открываемых торговых центров. Кроме того, уменьшение площади торговых центров также связывают и с изменением потребительской модели. Покупатели чаще делают выбор в пользу магазинов у дома в районных моллах. Это заставляет девелоперов активнее развивать этот формат. С другой стороны, высокая насыщенность рынка миллионников вынуждает девелоперов обратить внимание на малые города. По данным Knight Frank, самый высокий показатель обеспеченностью торговой недвижимостью в Самаре, где на 1 тыс. жителей приходится 688 кв. м. Следом идут Екатеринбург, Нижний Новгород и Санкт-Петербург. Москва с показателем 510 кв. м на 1 тыс. человек на пятом месте. Обращаясь к рынку малых городов, стоит обратить внимание, что он существенно отличается, т.к. в таких ГНП спрос может фактически удовлетвориться одним крупным объектом. Девелоперы же выбирают города, рынок которых еще не насыщен.<sup>5</sup> Но не стоит ждать роста всего рынка торговой недвижимости за счет увеличения активности в малых городах. Стоимость строительства в Москве и регионах почти не отличается, но цена земли и покупательская способность разная. Поэтому возможна лишь частичная переориентация на малые города, что вряд ли приведет к всплеску ввода торговых площадей в количественном выражении. Объемы строительства коммерческих объектов, сохранившиеся на нынешнем уровне, как следствие, не смогут существенно повлиять на стоимость квадратных метров в торговых центрах. Следовательно, в данном сегменте не наблюдается предпосылок для падения цен, скорее всего динамика стоимости сохранится на прежнем уровне. Как вариант, повышение стоимости 1 кв.м жилой недвижимости может спровоцировать незначительное повышение цен в коммерческом сегменте, но не превышая уровня инфляции.

В сфере *офисной недвижимости* Ижевска наметилась тенденция строительства офисных зданий в отдаленных районах города. В центральной части Ижевска новые офисы больше не строят.

Так, в этом году в столице Удмуртии достроили деловой центр на улице 10 лет Октября, также идет ремонт высотного здания рядом с заводом «Буммаш» под офисные помещения. Ранее три офисных центра появились на улице Ленина. Сейчас в Ижевске более 40 бизнес-центров. Большинство из них — бывшие административные корпуса заводов (БЦ «Метеор», БЦ «Байкал», ТЦ «Аврора-парк» и др.), а также реконструированные здания под формат бизнес-центров, отмечают участники рынка. При этом они считают, что эти центры полностью закрывают спрос на офисные помещения низкого ценового сегмента, однако спросом пользуются и офисы более высокого уровня.

<sup>4</sup> <https://www.realtymag.ru/novosti-nedvizhivosti/moskva/investory-pereklyuchilis-na-nezhilye-pomesheniya/>

<sup>5</sup> <https://www.kommersant.ru/doc/4012210>

В Едином центре продажи недвижимости утверждают, что все дорогие офисные помещения в Ижевске сегодня сданы. Это говорит о том, что рынок готов потреблять и дорогие офисные помещения по цене торговых. Рынок их освоил очень даже быстро. Даже на момент строительства современных бизнес-центров, там стояла очередь по офисным помещениям. В современных бизнес-центрах стоимость аренды помещений варьируется от 500 до 1000 руб. за 1 кв. м, а продажи — от 50 тыс. до 70 тыс. руб. за квадрат.

По сравнению с прошлым годом цены на аренду и продажу офисов практически не изменились, говорят эксперты. Также они сомневаются в том, что изменения произойдут и в этом году.

Как отмечают в ЦН «Мегаполис», люди больше склоняются к выбору именно новых помещений, потому что они соответствуют современным требованиям: высокие потолки, большие витражные окна, светлые помещения. Многие офисы сделаны так, что человек может сам планировать помещение (уже стало общепринятой практикой сдачи *open space*). Офисы в цоколях как не пользовались спросом уже в течение многих лет, они так и не пользуются, хотя у них цена ниже — 30–35 тыс. руб. за 1 кв. м. При этом, по словам специалистов в сфере коммерческой недвижимости, сегодня тяжело идет торговля, и офисные помещения продаются гораздо лучше, чем торговые. По этой причине некоторые торговые центры Ижевска сейчас переделывают некоторые этажи под офисы. К примеру, именно так сделали в ТЦ «Европа».

В то же время наблюдается мировой тренд по переводу сотрудников на удаленную работу, а также по развитию фриланса с размещением в коворкинг-центрах. Однако они в столице Удмуртии еще не появились, но могли бы пользоваться спросом, считают участники рынка. Зачатки такого вида деятельности в столице Удмуртии уже есть. Некоторые агентства недвижимости делают узконаправленные коворкинг-центры — для риелторов, и они вполне пользуются спросом<sup>6</sup>.

На **индустриальном рынке недвижимости** застой наблюдается уже несколько лет. Отметим, что в настоящий момент одним из основных факторов, сдерживающих развитие сегмента индустриальной недвижимости, является отсутствие доступных капиталов. Объемы инвестиций в сегмент падают из года в год, в том числе по причине отсутствия иностранного капитала. В свою очередь банки весьма неохотно выдают кредиты, так как производственные здания и оборудование являются активами, на которые в случае негативного сценария сложно найти покупателя или арендатора.<sup>7</sup>

Возвращаясь к вопросу жилой недвижимости, стоит обратить внимание на то, что Правительство РФ приняло решение о разработке отдельной программы развития и поддержки **индивидуального жилищного строительства**.

В рамках данной программы в первую очередь планируется, что Минстрой России озвучит регионы, которые первыми примут участие в программе развития и поддержки ИЖС. Участниками программы, в том числе, станут и банки, которые разработают пилотные банковские продукты. Кроме того, в программу должны быть включены упрощенные процедуры регистрации прав на уже построенные жилые дома, а также механизмы поддержки. Кроме того, предполагается внедрение уже зарекомендовавших себя на практике таких механизмов, как то субсидирование ипотечной ставки Минпромторгом при приобретении деревянных домокомплектов, а также субсидирование ипотечной ставки для молодых семей, в том числе на селе.

В Правительстве отмечают, что отдельного внимания заслуживают вопросы стоимости подключения к инженерным сетям, а также стоимость эксплуатации дома после его ввода. Минстрой совместно с Минэнерго проработает вопрос снятия административных барьеров, снижения стоимости подключения к инженерным сетям как для девелоперов, так и для простых граждан. Разрабатываемая программа также должна решать вопрос организации и эксплуатации создаваемых поселков, т.е. необходимо разработать стандарт организации поселка, который предусматривает наличие и общественных зон, и детских садов, и транспортной доступности. Кроме того должны быть разработаны типовые проекты жилья, подразумевающие под собой формирование поселков смешанного типа, в том числе с молодыми семьями.

Программа предусматривает разработку информационной системы, где будут сведены все возможные банковские продукты и условия по ним. В этой программе возрастает роль регионов. Они могут консолидировать свои финансовые ресурсы на поддержку выплаты первоначального взноса.<sup>8</sup>

Согласно данным онлайн-сервиса «Мир квартир», с мая прошлого года **садовые дома** в составе СОТ в России подешевели в среднем на 8,1%. За год рост цен был отмечен только в 23 регионах из 70 исследуемых. В исследовании учитывались вторичные предложения домов для сезонного проживания без учета элитного сегмента.

Летние домики дешевеют год от года. Их все сложнее становится продать, так как спрос снижается. Подобная недвижимость рассматривается в совокупности с недорогим сезонным отдыхом, который совсем непопулярен среди молодежи, а дачная реформа существенно увеличивает стоимость содержания этих домов. Наибольшее годовое падение специалисты сервиса зафиксировали в Республике Бурятия, где цена упала сразу на 17,7%. За ней следуют Владимирская и Кемеровская области — падение более 15%. Почти на столько же подешевели летние дома в Республике Коми и Ивановской области.

<sup>6</sup> [https://www.kommersant.ru/doc/3984076?from=region18\\_spec](https://www.kommersant.ru/doc/3984076?from=region18_spec)

<sup>7</sup> <https://www.realtymag.ru/novosti-nedvizhimosti/kommercheskaya/pochemu-nedostupnye-kredity-eto-polza-dlya-industrialnogo-rynka/>

<sup>8</sup> <https://www.realtymag.ru/novosti-nedvizhimosti/russia/pravitelstvo-rf-prinyalo-reshenie-o-sozdanii-programmy-razvitiya-izhs/>

Значительный рост цен отмечен на садовые дома в Краснодарском крае — на 8,6%, Ленинградской (8,1%) и Калининградской областях (7,7%). В пятерку по этому показателю также вошли Свердловская и Нижегородской области — 7,1% и 6,3% соответственно.

Самые дорогие дома для сезонного отдыха традиционно в Новой Москве, где их стоимость, по данным «Мира квартир», достигает 7 млн руб. На втором месте Подмосковье — около 5 млн руб., за ним следует Санкт-Петербург — 3,5 млн руб. В пятерку также попали Крым и Севастополь, где цены на летние дома сегодня сравнимы с Северной столицей. Аналитики компании отмечают, что стоимость жилья в этих регионах выросла за год.

Самые бюджетные садовые дома в России, согласно обзору, продаются в Ивановской (около 427 тыс. руб.), Кировской (около 430 тыс. руб.), а также Брянской, Вологодской областях и Республике Бурятия, где средняя цена предложения составит около 475 тыс. руб.

За последние пять лет спрос на летнюю аренду садовых домов и коттеджей в Подмосковье сократился на четверть, подсчитали ранее в компании «Инком-Недвижимость». Исключение составил лишь прошлый год, когда чемпионат мира по футболу подстегнул интерес к такой недвижимости сразу на 30%.<sup>9</sup>

Стоит отметить, что в предыдущих абзацах речь шла именно о недвижимости сезонного применения. Однако кроме летних домиков, в состав СОТ входит достаточно много жилых объектов, эксплуатирующийся круглый год. Иными словами, территории садоводческих товариществ по факту уже являются населёнными пунктами, но такого статуса не имеют. В связи с этим Комитет по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям вышел с предложением о внесении поправок для упрощения жизни СОТ.

В качестве примера можно привести дачную амнистию, которую продлили ещё на год, позволив комфортно оформить в собственность участок и объекты, которые на нём расположены. Минстрой обсуждает возможности стимулирования индивидуального жилищного строительства с привлечением ипотечных средств, о чем уже было упомянуто выше. Некоторые считают, что власти обеспокоены процессами урбанизации и стараются сделать всё, чтобы загородные земли стали более привлекательными для людей.

В РФ достаточно территории, которую можно использовать по назначению. Но, несмотря на это, тему загородной жизни в купе с комфортом вряд ли получится увязать с возрождением деревень. Тут скорее речь идет о хороших и благоустроенных коттеджных посёлках и районах. И тут уже и инфраструктура будет тянуться. Миф о том, что для строительства земля должна быть только ИЖС – развеян. Сейчас жилой дом с возможностью прописки можно строить и на территории СОТ.<sup>10</sup>

К примеру, в Удмуртской Республике **рынок загородной недвижимости** характеризуется постоянным спросом, утверждают эксперты «Udm-Info». Однако после 2015 года к покупке загородных домов клиенты стали подходить более взвешенно. Загородную недвижимость приобретают абсолютно разные слои населения, при этом дома и коттеджи покупаются для круглогодичного проживания, огороды и садовые дома – как вариант «на лето» (в прочем, как и в целом по России). В последние пару лет многие уже успели пожить в новостройках, и даже там многих уже не очень устраивает наличие близкого расположения соседей – за стенкой, и поэтому многие хотят именно свой дом. Пик популярности на загородную недвижимость, как правило, приходится на весну и лето. Это объясняется банально на уровне менталитета «огородным» сезоном. За последние три года отмечен «бум» роста загородных поселков, что связано, в первую очередь, с тем, что много земель около Ижевска было распродано под ИЖС. Но, как отметили в компании «Талан», качественных поселков с необходимой инфраструктурой и всеми коммуникациями не так много. Сейчас застройщики активно предлагают участки с коммуникациями под индивидуальное жилищное строительство.

Между тем, после 2015 года наметилась тенденция на увеличение времени принятия решения относительно покупки загородного жилья. В ООО «Талан-Ижевск» отмечают, что если раньше период принятия решения был 1-4 месяца, то сейчас 3-12 месяцев. Клиенты просчитывают все свои возможности и подбирают оптимальный для них вариант: посещают поселки, оценивают их инфраструктуру. Меняя городскую жизнь на загородную, большинство покупателей хотят сохранить привычный уровень комфорта: наличие горячей воды, канализации, асфальтированных дорог, организованных мест отдыха.

Предложений на рынке УР сегодня достаточно много. Цена участка меняется, в зависимости от следующих факторов: местоположение, наличие коммуникаций, качество дорог, контингент соседей. Цены, как отмечают эксперты, стремятся к уровню 2015 года (или в большинстве своем, уже находятся примерно на том же уровне). Оснований для резкого повышения цен на загородные дома в настоящее время не предвидится, возможны лишь корректировки, связанные с внешнеэкономическими условиями, изменениями стоимости строительных работ, электроэнергии и др. При этом участки, которые предлагаются сегодня, зачастую могут быть одинаковы по стоимости, но при этом кардинально отличаться по характеристикам. Например, в одном поселке на землях для индивидуального жилищного строительства есть асфальтированные дороги и тротуары, газ, свет и интернет, а в другом – нет вообще ничего, кроме забора.

<sup>9</sup> <https://realty.rbc.ru/news/5ce287469a79471b31ab0a33>

<sup>10</sup> <https://www.realtymag.ru/novosti-nedvizhimosti/russia/sadovodstva-mogut-stat-naselyonnymi-punktami/>

В группе компаний «Инком-Инвест» акцентируют внимание на том, что попытка сэкономить часто оборачивается для клиента существенной переплатой в виде вложения средств в проведение коммуникаций, перевод земли в категорию ИЖС, получение разрешения на строительство. Желание сэкономить понятно, однако потенциальным покупателям следует определиться с набором характеристик в каждом рассматриваемом поселке и понимать, что входит в цену и за что придется заплатить потом.

Допустим, в случае покупки участка в СНТ, велика вероятность, что в дальнейшем придется вкладываться в строительство распределительной сети газа и света, потом протягивать коммуникации до границ участка, затем – в дом. Если соседи не скидываются, можно вообще годами жить без коммуникаций. Не говоря уже о том, что общие дороги никто не чистит ни зимой, ни летом. Инфраструктуры нет. А ещё есть такие земли, например, для крестьянского (фермерского) хозяйства, которые надо самостоятельно переводить в ИЖС, получать разрешение на строительство и т.д. В итоге, переплата получается просто невероятная – в несколько раз. Вокруг Ижевска также имеется в продаже много участков в СНТ, которые в рекламе позиционируют себя как хорошие посёлки. Их стоимость может быть от 40 000 рублей за сотку земли – на уровне средних цен для достойных предложений. Фактически, при покупке участков в этих новых СНТ – псевдо-коттеджных посёлках – покупатели просто остаются без коммуникаций и дорог, при этом их еще облагают сборами, которые навязывает самоизбранный председатель садового некоммерческого товарищества.<sup>11</sup>

Конечно, кроме так называемых «псевдо-коттеджных посёлков» в сегменте малоэтажного жилищного строительства представлены садовые дома в действующих садово-огороднических товариществах. Подобная сезонная недвижимость пользуется незначительным спросом (чаще, типичным пользователем таких объектов является более взрослое поколение). Драйвером спроса для недвижимости в составе СНТ служит наличие коммуникаций и круглогодичная транспортная доступность. Иными словами, в перспективе под застройку приобретаются земельные участки в составе СОТ, расположенных в непосредственной близости от границ города (чтоб в случае отсутствия достаточной инфраструктуры была возможность при минимальных затратах обеспечить себя и свою семью всем необходимым). Остальные объекты чаще всего формируют сегмент сезонной загородной недвижимости.

Итак, на сегодняшний день рынок загородной недвижимости имеет хорошие шансы, чтоб претендовать на ведущую роль в жилищном сегменте Удмуртской Республики. В силу более жесткого регулирования в сфере недвижимости многоквартирного жилья, многие потенциальные покупатели переориентировались на малоэтажное жилищное строительство, что совсем необязательно подразумевает под собой недвижимость в границах городского населенного пункта. Варианты приобретения недвижимости в ближайшем пригороде, либо в границах садово-огороднических товариществ, также не лишены смысла.

В последнее время, спрос на подобную недвижимость формируется из соотношения «цена-комфорт». Иными словами, как бюджетный вариант можно приобрести жильё с необходимым набором инженерных коммуникаций (электроосвещение, водоснабжение, отопление) в сельском населенном пункте с минимальным набором инфраструктурных составляющих (магазин, ФАП, детский сад и школа), но достаточно отдаленном от основного места работы, т.е. в пределах доступности на личном автомобиле / рейсовом маршрутном транспорте. В качестве другого бюджетного варианта жителями Удмуртии рассматриваются недвижимые объекты в составе СОТ. Конечно, та недвижимость на территории СНТ, которая пригодна для круглогодичного проживания (с точки зрения коммуникаций), чаще всего не подразумевает наличия какой-либо инфраструктуры (максимум, что может быть на территории товарищества, это магазин). В пользу сделок с такими объектами можно озвучить лишь транспортную доступность, т.е. подразумевается наличие регулярного городского маршрута.

Самым комфортным, но в то же время самым дорогим вариантом, является приобретение жилого дома / коттеджа в ГНП. В этом случае все положительные аспекты очевидны. Это и полный набор коммуникаций, и вся необходимая инфраструктура в непосредственной близости, и возможность прописки, и транспортная доступность. Единственным минусом, озвученным ранее, остается цена подобных объектов. Но тут уже, как говорится, каждый решает сам.

Рынок **гаражей и автостоянок**, как и другие секторы рынка недвижимости, подразделяется на первичный и вторичный, которые, в свою очередь, на рынки купли-продажи и аренды. В целом по рынку гаражей и автостоянок прослеживается динамика снижения цен по причине сноса властями большинства ГСК. Современному поколению гараж, как объект недвижимости или имущество, становится менее интересен, чем поколению «советских времен».

Первичный рынок строящихся объектов сформирован плохо, так как паркинги предлагаются и покупаются чаще всего со строящейся квартирой. В настоящий момент большинство таких объектов представляет собой именно паркинги. Цена на паркинги на этапе строительства зависит от класса объекта и района города. Один из основных элементов, определяющих развитие рынка гаражей и автостоянок, – это общее число автомобилей в городе. Однако темпы роста организованных парковочных мест (ОПМ) значительно ниже, так как гараж покупают (арендуют) для защиты транспортного средства от угона, а также нежелательных природных воздействий. В то же время он не является насущно необходимым, поэтому

<sup>11</sup> <https://udm-info.ru/article/general/20-07-2017/zagorodnaya-nedvizhimost-tschatelnyy-vybor-89d880f9-b9c5-4aac-9587-49e8cce620a9>

несоответствие гаража предъявляемым требованиям лишает смысла его покупку или аренду; по оценкам западных специалистов, стоимость гаража должна составлять около 30...50 % от стоимости автомобиля, у нас это соотношение справедливо «с точностью до наоборот»; явно ограничено предложение хорошо расположенных объектов, особенно вблизи жилых домов. Окружающая застройка далеко не всегда позволяет построить гараж<sup>12</sup>.

На сегодняшний день в городах Удмуртии (в частности, в Ижевске), особенно остро встает проблема с машиноместами при уплотнении существующей застройки. Организация автостоянки (особенно подземной) требует дополнительных вложений, что невыгодно для инвестора. И, кроме того, это значительно задерживает начало возведения жилого дома, а значит, оттягивает начало продажи квартир. Даже в элитных жилых комплексах машиномест чаще планируется меньше, чем это необходимо. Ведь зачастую их строят в центре на затесненных участках, где строительство автостоянки возможно только в границах застройки самого здания. Чтобы получить необходимое количество машиномест, может потребоваться подземное сооружение в три и более уровней. Это весьма дорого и технически сложно осуществимо. В итоге, из-за недостатка цивилизованных паркингов страдают в первую очередь жильцы домов – стоянки устраивают на придомовых газонах, пешеходных дорожках и детских площадках. Зачастую у таких парковок тоже есть «хозяин», который незаконно собирает с граждан деньги за охрану автомобилей, однако при этом никак не оформляет договорные отношения. Практика показывает, что к угонам авто с «диких» парковок нередко были причастны сами охранники. Между тем, за год суммы, незаконно взимаемой с граждан на нелегальных автостоянках, хватило бы на постройку нескольких паркингов – число несанкционированных стоянок на сегодняшний день в два раза превышает число легальных парковок. Но несмотря на явный дефицит парковок, в Ижевске наблюдается серьезная тенденция по сокращению автостоянок. Их просто-напросто сносят под строительство жилых помещений. При этом владельцам снесенных стоянок не планируется предоставлять других машиномест. Новые игроки данного рынка опасаются попасть под такую политику властей. В целом получается, что автомобиль стал доступным средством, а стоянка и парковка – из разряда дорогих. Общая картина в городе неутешительная. Стоянок по-прежнему не хватает, да и распределены они по городу неравномерно. Мало автостоянок в городке Металлургов. В Ленинском и Октябрьском районах элементарно не осталось свободной территории. Дефицит на рынке автопаркингов обусловлен сохраняющейся высокой ликвидностью других секторов недвижимости. После того как рынок жилья и коммерческой недвижимости будет близок к насыщению, следует ожидать притока инвестиций и в сегмент автопаркингов. При высокой активности бизнеса в течение четырех лет можно закрыть весь дефицит и убрать несанкционированные парковки, часто расположенные на хороших земельных участках. Остается надеяться, что рационализм рано или поздно проявится и в этом сегменте.

*Вывод: В целом, приняв во внимание текущую политическую обстановку и отсутствие резких положительных тенденций в экономике, не стоит надеяться на кардинальный рост стоимости недвижимости в 2019 году, наиболее вероятно сохранение наметившейся в прошлом году стабилизации на рынке.*

*Незначительный рост на первичном рынке жилья возможен в силу таких факторов, как повышение НДС до уровня 20%, переход застройщиков на эскроу-счета. Для остальной недвижимости (в том числе нежилрой и вторичного рынка жилья), независящей от эскроу-счетов, возможное повышение цен объясняется исключительно спекулятивным характером, т.к. удорожание стройматериалов (в которых в большей степени и заложен подросший НДС) практически не оказывает влияния на их ценообразование.*

#### **Обзор сегментов рынка объектов недвижимости**

Конкретные сегменты рынка недвижимости характеризуются видом использования имущества, местоположением, потенциалом приносимого дохода, типичными характеристиками арендаторов, инвестиционной мотивацией и другими признаками, признаваемыми в процессе обмена недвижимого имущества. В свою очередь, рынки недвижимости испытывают влияние разнообразных факторов социального, экономического, государственного и экологического характера.

В целях проведения анализа рынка исследованы данные специализированных организаций (риэлтерские агентства и т.п.), а также открытые источники информации, содержащие сведения о рынке недвижимости.

По данным интернет-сайтов рынок недвижимости классифицируется следующим образом:

1. Квартиры;
2. Комнаты;
3. Дома;
4. Участки;
5. Гаражи и машино-места;
6. Коммерческая недвижимость.

<sup>12</sup>[http://expert-russia.ru/m/news/ufa\\_i\\_bashkortostan/obzor-rynka-garazhey-i-parkingov-dlya-individualnogo-ispolzovaniya-v-g-ufa-yanvar-2016-goda-srednie-/](http://expert-russia.ru/m/news/ufa_i_bashkortostan/obzor-rynka-garazhey-i-parkingov-dlya-individualnogo-ispolzovaniya-v-g-ufa-yanvar-2016-goda-srednie-/)

Кроме того, стоит отметить, что в сегменте рынка недвижимости «Дома» можно выделить как индивидуальные дома, так и садовые дома в составе СОТ, и жилые дома блокированной застройки (состоящие из двух и более квартир с собственным приусадебным участком).

Сегмент «Гаражи и машино-места» включает в себя и машино-места (паркинги), и гаражи в составе гаражных кооперативов, и гаражи производственные, а также крытые и открытые стоянки, как автомобильного, так и водного транспорта.

Помимо этого, сегмент коммерческой недвижимости подразумевает наличие множества объектов различного назначения. К этой группе относятся:

✓ Объекты коммерческого назначения, предназначенные для оказания услуг населению, включая недвижимость многофункционального назначения (магазины, торгово-развлекательные объекты, торговые киоски, павильоны, автосалоны и пр.)

✓ Административные и бытовые объекты (офисы, бизнес-центры, объекты административного назначения и пр.)

✓ Объекты производственного назначения (включая складские, производственные и производственно-административные здания)

В результате анализа также выделены объекты специфические, достаточно редко встречающиеся (или не встречающиеся) на рынке недвижимости, которые выделены в следующие сегменты:

– объекты, предназначенные для временного проживания;

– объекты санаторно-курортного назначения;

– объекты социальной инфраструктуры;

– объекты портов, вокзалов, станций;

– объекты иного назначения;

– сооружения.

**Группу недвижимости («Многоквартирные дома (дома средне- и многоэтажной жилой застройки)»)** можно условно классифицировать на 4 подгруппы<sup>13</sup>:

1) *Старый фонд*, в т.ч. дома, построенные за период с 1917 г. до конца 30-х гг.; народные стройки.

2) *Массовое жилье советской постройки*, в т.ч. «сталинки» (полногабаритные квартиры), «хрущевки», «брежневки», бывшие общежития, коммунальные квартиры, «гостинки» («малосемейки»), стандартная (современная, типовая) планировка, улучшенная планировка.

3) *Массовое современное жилье* – это постройки после 90 года, в т.ч. современное жилье эконом-класса, современное жилье комфорт-класса.

4) *Жилье повышенной комфортности* – современные постройки после 90-х годов и жилье, реконструированное в соответствии с современными требованиями, в т.ч. современное жилье бизнес-класса, современное элитное жилье, элитные «сталинки» (полногабаритные квартиры), большие квартиры в старых купеческих домах, реконструированные в современном стиле.

**Группа недвижимости «Дома малоэтажной жилой застройки, в том числе индивидуальной жилой застройки – индивидуальные, малоэтажные блокированные (таунхаусы)»** представляет собой обширное понятие, включающее в себя все разновидности индивидуального жилья. Жилые объекты можно классифицировать на:<sup>14</sup>

*Дача*<sup>15</sup> (общепринятое понятие среди простых обывателей, чаще всего представляющее собой садовый дом в составе СОТ) – это малоэтажный жилой дом с участком земли, предназначенный для проживания в теплое время года. В садовых домах обычно отсутствует полноценная система отопления; системы водоснабжения и канализации упрощены или отсутствуют совсем. Самыми распространенными стройматериалами для подобной недвижимости являются каркасные конструкции, брус либо бревна небольшого диаметра. Обычно такие дома имеют небольшую площадь и, как правило, располагаются в садоводческих товариществах.

*Таунхаусы* (или, так называемая, блокированная жилая застройка) включают в себя дуплексы и, собственно, таунхаусы.

*Таунхаус* – многоквартирный комфортабельный жилой дом, представляющий собой несколько смежных многоуровневых объектов с обособленными входами, но едиными внутренними стенами, в которых проживает одна семья. К таунхаусу примыкает небольшой земельный участок, парковка или гараж.

*Дуплекс* – бюджетный вариант загородного дома, как правило, разделенного на две автономные секции общей стеной, то есть это дом на две квартиры, с двумя независимыми входами. У каждой семьи – свое крыльцо, свой подъезд к дому, чаще всего свой примыкающий к боковой стене гараж и свой земельный

<sup>13</sup> Лейфер Л.А., Крайникова Т.В. «Справочник оценщика недвижимости-2018. Квартиры. Корректирующие коэффициенты и характеристики рынка недвижимости на основе рыночной информации и коллективных экспертных оценок», Нижний Новгород, 2018 г.

<sup>14</sup> Лейфер Л.А., Крайникова Т.В. «Справочник оценщика недвижимости-2018. Жилые дома. Корректирующие и территориальные коэффициенты. Скидки на торг. Прибыль предпринимателя», Нижний Новгород, 2018 г.

<sup>15</sup> Понятие «дача» упразднено, в соответствии с Федеральным законом от 29.07.2017 № 217-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «О ведении гражданами садоводства и огородничества для собственных нужд и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

участок.

Блокированная жилая застройка может располагаться как в городах, так и на незначительном удалении от него, в пригороде. Также они могут находиться в коттеджных поселках, территория которых ограждена, имеет охрану и необходимую для постоянного проживания инфраструктуру.

*Дом* - малоэтажный жилой дом небольшой площади с участком земли, построенный, как правило, до 1990-х гг. Дом предназначен для круглогодичного проживания одной семьи; может располагать всеми необходимыми коммуникациями, либо иметь частичные (печное отопление, отсутствие водоснабжения и канализации). Стены дома могут возводиться из бруса, рубленых бревен, кирпича, пеноблоков и др. Обычно дом располагается в населенном пункте.

*Коттедж* - малоэтажный жилой дом современной постройки (после 1990 гг.) площадью, как правило, свыше 100 кв.м, с огороженным участком земли, в котором живет постоянно или временно одна семья. При его строительстве и внутренней отделке, как правило, используются высококачественные материалы. Этажность переменная, чаще 2-3 этажа. Для коттеджей характерна индивидуальная планировка, наличие придомового участка, гаража, современная архитектура, современный ландшафтный дизайн. Отличительной особенностью коттеджей является полное обеспечение всеми необходимыми коммуникациями и современной системой отопления для круглогодичного проживания, наличие камина. В наиболее престижных коттеджах используется система «умный дом». На огражденной территории может размещаться гостевой дом, бассейн, альпийские горки, рокарии, беседки. Коттеджи могут располагаться в городе, так и за его пределами. Часто располагаются в коттеджных посёлках, инфраструктура которых включает пункт КПП, службу круглосуточной охраны, эксплуатационную службу, контролирующую исправность инженерных сооружений и коммуникаций. Территория коттеджного поселка имеет удобные подъездные пути и обычно огорожена. К коттеджам могут быть отнесены виллы, усадьбы.

*Группа объектов, предназначенных для хранения транспорта*, включает в себя гаражи, паркинги и автостоянки, а также крытые и открытые стоянки водного транспорта.

*Индивидуальные типовые гаражи* – отдельно стоящие или сгруппированные на единой территории крытые, небольшие, чаще всего одноэтажные строения (боксы) для хранения автомашин. В основном такие гаражи имеют стандартные размеры – 18-20 кв.м., но встречаются и других размеров, в том числе гаражи на два автомобиля. К индивидуальным гаражам также иногда относят производственные гаражи (в том числе здания и помещения, предназначенные для хранения служебного транспорта).

*Паркинг* – отдельно стоящее одно- или многоуровневое крытое, замкнутое, охраняемое помещение, специализированное исключительно для парковки и хранения автомобилей, с компактно выделенными обозначенными разметкой местами, или боксами. На верхние уровни автомобили поднимаются по серпантинам, расположенным по торцам сооружения или по съездам в подземный этаж. Паркинги находятся в основном в местах, удобно расположенных относительно жилой застройки, под или вдоль жилых домов, близко к потребителю и обладают целым рядом преимуществ перед обычными гаражами: экономия площади застройки, внешняя привлекательность и т. д. Наличие по соседству альтернативных парковок не оказывает существенного влияния на цены мест в паркингах, поскольку последние ориентированы на других потребителей. Основная масса автолюбителей, желающих иметь гараж в конкретном районе и с заданными характеристиками, не может приобрести место в паркинге из-за высокой стоимости. Паркинги ориентированы в основном на будущих жильцов новых жилых домов, имеющих более высокий уровень дохода, чем основная масса автовладельцев.

*Автостоянка* – здание, сооружение или специальная открытая площадка, предназначенные для размещения и хранения автотранспортных средств. Как правило, под стояночные комплексы город отводит по договорам временной аренды территории, капитальная застройка которых в ближайшие 5-6 лет не предполагается.

*Стоянка для водного транспорта*, как правило, представляет собой охраняемое сооружение, предназначенное для зимнего хранения судов. Помимо зимнего хранения, существуют причальные места сезонного использования. Однако в климатических условиях Удмуртии, объекты для хранения водного транспорта, впрочем, как и сам водный транспорт, скорее элемент роскоши, и потому сделок (равно как и предложений) с подобными объектами на рынке недвижимости представлено крайне мало.

В современных рыночных условиях *группа недвижимости «Объекты коммерческого назначения, предназначенные для оказания услуг населению, включая многофункционального назначения»* особенно тесно переплетается с объектами *группы «Административные и бытовые объекты»*.

Если говорить об объектах торгового назначения, то данный блок недвижимости, представленной на рынке Удмуртии, можно выделить в следующие группы:

1. Специализированные торговые учреждения, использующие приватизированную или находящуюся в аренде муниципальную собственность для целей собственного бизнеса. К данному типу до недавнего времени относилось большинство крупных магазинов. Часть площадей (при наличии избытка) предоставляется сторонним организациям в аренду или субаренду и сделки купли-продажи с данным типом недвижимости в связи с ее большими размерами встречались достаточно редко. На сегодняшний день данный сегмент рынка активизировался, и большинство муниципальных крупных магазинов перешло в частные руки к крупным торговым сетям с более эффективной концепцией и стратегией развития.

2. Специализированные торговые учреждения, имеющие торговые площади в собственности на

основе совершенных сделок купли-продажи. В основном к данному типу относятся небольшие магазины, расположенные в приспособленных помещениях (часто встроенных), а так же торговые павильоны, выполненные в капитальных конструкциях. Используются торговыми учреждениями только для целей собственного бизнеса. С данным типом недвижимости совершается абсолютное большинство сделок купли-продажи.

3. Торговые площади, эксплуатируемые компаниями-операторами в торговых зонах и площадках (крытые и открытые сельскохозяйственные и вещевые рынки и т.д.). Данные компании не ведут торговой деятельности, а все площади сдают в аренду сторонним организациям, основную часть которых составляют частные предприниматели. С недавнего времени активизировалась деятельность по перепрофилированию объектов недвижимости крупных производственных комплексов (вследствие их банкротства или вывода за пределы города), расположенных в центральных районах или вдоль центральных улиц города, в бизнес-центры, совмещающие в себе административные площади и большие и малые торговые залы.

Рынок офисных помещений, наряду с рынком торговых площадей, является в настоящее время наиболее развитым. С данными типами недвижимости совершается большее количество сделок. Вместе с тем необходимо отметить, что ранее сложившаяся структура предложения, при которой наилучшие офисные площади располагаются в крупных административных и общественных зданиях, существенно сужали рамки данной операции с недвижимостью. На сегодняшний день ситуации на рынке коммерческой недвижимости Удмуртии меняется. Развернулся ряд крупных строек по строительству и перепрофилированию административно-бытовых зданий производственных комплексов под специализированные коммерческие объекты торгово-офисного назначения. Инвесторы (девелоперы) офисных помещений уже на этапе строительства и реконструкции начинают активно выставлять часть помещений на продажу, а оставшиеся предпочитают сдавать в аренду. Данный процесс характерен, в основном, для городов республики. Часть офисных помещений приобретается в виде административных зданий, ранее относившихся к крупным производственным комплексам. Они, как правило, требуют значительных затрат на приведение их в надлежащее техническое состояние. Другая часть рынка торгово-офисных помещений представляет собой сегмент жилых квартир на первых этажах в жилых домах, требующих перевода в нежилой фонд и проведения ремонтных и других работ для перепрофилирования объекта.

Также в текущий период наблюдается тенденция проектирования и размещения торгово-офисных помещений на первых этажах в строящихся жилых домах. Продажа крупных офисных объектов практически не встречается.

Стоимость первичных сделок, как правило, не разглашается. Однако, в связи с отмеченной особенностью формирования офисных площадей считается, что стоимость ее приобретения диктуется в основном ценами вторичного рынка жилья.

Рынок складских зданий и зданий производственного назначения формируется из объектов *группы «Объекты производственного назначения, за исключением передаточных устройств и сооружений»*

Данный рынок недвижимости, в основном, составляют:

- цеха по производству различной продукции;
- производственные корпуса;
- мастерские;
- различные вспомогательные производственные здания (трансформаторные подстанции, котельные, компрессорные и т.п.);
- складские здания и помещения (отапливаемые и неотапливаемые).

Основная часть промышленных предприятий Удмуртии строилась из бюджетных источников финансирования в соответствии с планами развития населенных пунктов. В связи с этим, абсолютное большинство промышленных объектов городов Удмуртии составляют объекты, входящие в единый комплекс промышленных предприятий. Наибольшим количеством объектов обладают тяжелая и пищевая промышленности, ж/д транспорт, промышленность строительной индустрии. В условиях формирования государственного заказа на промышленное производство, в планы развития предприятий закладывались перспективные объемы производства из условия сохранения плановой экономики. Поэтому промышленное производство вышеперечисленных отраслей экономики, как правило, сосредотачивалось на ограниченной территории в крупных зданиях производственных корпусов и цехов. Современное экономическое состояние Удмуртии привело к невостребованности крупных производственных объектов для пользования их в целях промышленного производства. Вместе с тем, совершение сделок купли-продажи с данными объектами не значительно. Основными причинами данного положения, кроме больших физических размеров промышленных объектов, является так же сложность выделения их в качестве отдельного товара, так как они рассматриваются как часть единого хозяйственного комплекса предприятия. Собственники качественных производственных помещений большей частью предпочитают использовать их для сдачи в аренду, поэтому основная часть предлагаемых к продаже производственно-складских зданий располагается в отдаленных районах и требует значительных капиталовложений для их дооснащения и ремонта. Производственно-складские помещения в г. Ижевске и по Удмуртской республике в целом представлены в основном помещениями класса С и D: капитальные производственные помещения или утепленные ангары, высота потолков от 4 м, пол – асфальт или бетонная плитка, бетон без покрытия. Здание также может быть

оборудовано системой отопления, содержать административные помещения, располагаться рядом с ж/д туником.

К объектам рекреации (отдыха)<sup>16</sup> относятся **Объекты временного проживания, включая объекты рекреационно-оздоровительного значения.**

Туристский комплекс Удмуртии составляют около 84 коллективных средств размещения (гостиницы, санаторно-курортные учреждения, детско-оздоровительные и спортивные лагеря, базы отдыха), 32 музея (из них музей-усадьба - 1, музей-заповедники - 2), более 2 тысяч памятников истории и культуры, 1 национальный парк, 2 природных парка, 2 природных заказника и 283 памятника природы (регионального и местного значения), 4 спортивных комплекса (из них 2 - горнолыжные). Природный и историко-культурный потенциал Удмуртской Республики позволяет развивать многие виды туризма, включая наиболее распространенные по потребительским предпочтениям: культурно-познавательный, сельский, событийный, активный (в том числе спортивно-оздоровительный), экологический, лечебно-оздоровительный, охотничье-промысловый, деловой.

Большим потенциалом для развития историко-культурного направления обладают как крупные города Удмуртской Республики - Ижевск, Сарапул, Глазов, Воткинск, так и большинство районов, среди которых можно особо выделить Игринский, Дебесский, Завьяловский, Якшур-Бодьинский, Воткинский, Сарапульский, Глазовский, Шарканский районы. Для наибольшего привлечения туристов к историко-культурным объектам республики необходимо дальнейшее развитие таких объектов как Историко-культурный музей-заповедник «Иднакар», Архитектурно-этнографический музей-заповедник «Лудорвай», Государственный мемориально-архитектурный комплекс «Музей-усадьба П.И.Чайковского».

Имеются предпосылки для создания археологического музея-заповедника в южных районах Удмуртии на базе Зуевского (Каракулинский район) или Тарасовского могильников (Сарапульский район). Особого внимания заслуживает туристическое направление «Сибирский тракт», способное стать межрегиональным туристским продуктом (с участием Пермского края, Свердловской и Тюменской областей под названием «Большой Сибирский тракт») и выйти на всероссийский и международный туристские рынки. Следует отметить, что культурно-познавательные экскурсионные программы всегда могут удачно дополнять любой вид рекреации (оздоровление, активный отдых), а также поездки с деловыми или образовательными целями.

Удмуртская Республика имеет все возможности для развития сельского туризма, основанного на проживании в гостевых домах в сельской местности и позволяющего горожанам приобщиться к традиционному укладу жизни сельских жителей. Очевидным преимуществом такого вида туризма является то, что он может стать существенным источником дополнительного, а иногда и основного дохода для сельского населения. Этот вид туризма актуален для иностранцев, городских школьников, семейного и корпоративного отдыха. В условиях прогрессирующей урбанизации сама деревенская жизнь, даже в отсутствие этнического компонента, становится экзотическим миром: деревенские виды труда, уклад жизни, животные, ремесла, устройство дома, сохранившиеся обычаи и обряды. Сельский туризм может гармонично сочетаться и с другими видами туризма - этническим, паломническим, событийным, экологическим, также как и гостевые дома могут принимать гостей с различными целями поездок. Перспективным для республики также является развитие зимних (в первую очередь горнолыжный спорт) и летних видов активного отдыха (водный, пешеходный, велосипедный, конный, спортивно-оздоровительный туризм). В настоящее время центрами организованного активного досуга в республике являются спортивный комплекс «Чекерил», спортивно-туристский центр «Нечкино», спортивно-оздоровительный лыжный комплекс им. Г.А. Кулаковой. Большим потенциалом обладает Каракулинский район. Проекты, направленные на развитие активного туризма, имеются в Малопургинском и Шарканском районах. С каждым годом растет популярность спортивно-оздоровительного туризма, прежде всего, среди школьников и молодежи. В пределах Удмуртии возможна организация походов I, II и III категории сложности (с элементами IV категории сложности). Данный вид туризма требует особой государственной поддержки, так как является социально-ориентированным, способным привлекать к активному отдыху и изучению родного края все социально-демографические группы населения. Помимо этого, наличие грамотно составленных и оборудованных маршрутов создаст предпосылки к формированию внутреннего и въездного потоков туристов в Удмуртскую Республику и увеличению объема платных услуг в сфере активного отдыха.

Удмуртская Республика - перспективный регион для развития круизного туризма, основанного на организации речных путешествий по реке Каме с портом в городе Сарапуле. Круизный туризм всегда был востребован как среди иностранных, так и российских туристов и он неразрывно связан с культурно-познавательным туризмом. Вместе с тем, развитие круизного туризма в республике на сегодняшний день ограничивается проблемами изношенности судов и причальной инфраструктуры, наличия участков на внутренних водных путях, где проход судов круизного класса затруднен. Одним из приоритетных видов туризма в республике может стать экологический туризм. Территория Удмуртии богата уникальными природными ресурсами и памятниками. Экологический туризм предоставляет Удмуртии великолепную возможность «заявить о себе», не навредив при этом природе и культуре, повлиять на формирование положительного туристского имиджа республики. Первые шаги в этом направлении уже делаются. На

<sup>16</sup> [udmurt.ru/documents/download.php?id=429118](http://udmurt.ru/documents/download.php?id=429118)

территории национального парка «Нечкинский» (Сарапульский, Воткинский, Завьяловский районы), природных парков «Усть-Бельск» (Каракулинский район) и «Шаркан» (Шарканский район), природного ботанического заказника «Кокманский» (Красногорский район) действуют эколого-туристские маршруты. Развитие туризма в национальном и природных парках будет способствовать повышению занятости местного населения, улучшению его жизненного уровня, а также должно стать одной из распространенных форм культурного и экологического воспитания подрастающего поколения.

В Удмуртской Республике имеются благоприятные природные предпосылки для развития лечебно-оздоровительного туризма, являющегося одним из самых надежных и доходных. Республика обладает уникальными по своим свойствам и запасам месторождениями минеральных вод и грязей, что создает идеальные условия для организации грязевого и бальнеологического лечения. Наиболее известные санаторно-курортные центры Удмуртии: Ижевск, Ува, Варзи-Ятчи. Дальнейшее развитие данного направления заключается в повышении уровня сервиса и разнообразия предоставляемых услуг, так как отдых на курортах преследует не только медицинские цели, но и возможность заниматься культурно-познавательным и активным туризмом.

Ежегодно в Удмуртии происходит немало культурных событий, формирующих положительный имидж региона и отличающихся регулярностью проведения, устойчивой аудиторией. К ним относятся музыкальные, этнические, цирковые фестивали, фольклорные программы, приуроченные к праздникам народного календаря, фестивали народных художественных промыслов и ремесел. В первую очередь, это фестиваль П.И.Чайковского, имеющий статус международного. В финно-угорском мире известны этнические фестивали: «Новые песни древней земли», «Воршуд», «Гербер» и другие. Все большую популярность приобретает «Рыжий» фестиваль. Хорошие перспективы у фестиваля юмора «Лопшо Педунь смеется» в Игринском районе. Каждый из них может стать программой специальных туров как для внутреннего, так и для въездного туризма, являясь предпосылками успешного развития событийного туризма. Великолепный разнообразный животный мир Удмуртии делает перспективной сферой промыслово-охотничий туризм, привлекательный не только для местных ценителей, но и для гостей республики. На сегодняшний день качественный сервис по организации охоты предлагается на базах, расположенных на территории Игринского, Селтинского и Малопургинского районов. Одним из ведущих видов туризма в Удмуртии можно считать деловой туризм. Его преимущество в том, что, как правило, он не зависит от сезонных факторов. Удмуртия все больше становится местом проведения всевозможных форумов, совещаний, конференций российского и международного уровня. Предложения по организации культурной программы и знакомство с местными достопримечательностями могут стать способом продвижения туристических программ и фактором развития внутреннего и въездного туризма.

Однако, зарождающийся в нашей республике сегмент недвижимости, предназначенный для временного проживания, включая объекты рекреационно-оздоровительного значения, чаще всего пока представлен рынком аренды. Гостиницы, базы отдыха, а также санатории и профилактории предлагают свои номера для предоставления услуг соответствующего характера.

Детские оздоровительные лагеря, в большинстве своем, перепрофилировались в базы отдыха, незначительная часть оставшихся «на плаву» лагерей организует сезонные смены детского отдыха.

Периодически на рынке подобной недвижимости всплывают сделки с объектами рекреационно-оздоровительного назначения, явная неликвидность которых понятна обеим сторонам, участвующим в сделке. В связи с этим, судить об уровне цен по подобным сделкам, совершенным «не в рыночных условиях», не представляется возможным.

Аналогичная ситуация с *группой «Учебные, спортивные объекты, объекты культуры и искусства, культовые объекты, музеи, лечебно-оздоровительные и общественного назначения объекты»*.

Как правило, здания социального назначения - муниципальные (в данной группе недвижимости сделки купли-продажи встречаются редко, в основном, эти объекты предлагаются в аренду сторонним организациям). Такими объектами чаще всего принято считать учебные, спортивные объекты, объекты культуры и искусства, культовые объекты, музеи, лечебно-оздоровительные и общественного назначения объекты. Однако, как показывает российская действительность, у частной медицины большое будущее. Большая часть населения имеет опыт обращения в коммерческие клиники и считает это хорошей альтернативой бесплатной медицинской помощи, поэтому купить клинику, больницу сегодня очень перспективно. Особенно выгодно купить объект медицинского назначения, если он уже работает и приносит доход: этот готовый бизнес удобен со всех точек зрения (укомплектованный штат сотрудников, сформированная клиентская база с постоянными клиентами и т.д.) Однако, характерной чертой этой функциональной группы, также как и для объектов рекреационно-оздоровительного назначения, является закрытость рынка: в открытые источники, как правило, поступает открытый «неликвид». Сделки с объектами здравоохранения, приносящими стабильный доход, либо носят вынужденный характер, либо совершаются в узком кругу осведомленных лиц. Так или иначе, сделки с объектами социальной направленности, в случае приносимого стабильного дохода, совершаются в совокупности с бизнесом (отдельно ОКСы в таком случае никто на продажу не выставляет). Все остальные здания и помещения подобного назначения выставляются на продажу с оговоркой на возможность их перепрофилирования в иное назначение, отличное от социального. На основании подобных сделок / предложений объективно охарактеризовать уровень цен в данном сегменте не представляется возможным.

Рынок сооружений и передаточных устройств (*группа недвижимости «Сооружения»*) является самым не развитым. Сделки на данном этапе практически отсутствуют, что связано со специфичностью сооружений. По имеющимся незначительным данным можно говорить лишь о том, что переход, или лучше сказать «передача с баланса на баланс» данных объектов, отмечается лишь при передаче их от промышленных предприятий к специализированным организациям, либо по восстановительной стоимости с учетом износа. Сделки по передаче прав пользования данных объектов отсутствуют.

Кроме того, существует группа объектов недвижимости, сформированная как *группа «Прочие объекты»*. В большинстве своем, к этой группе отнесены здания и помещения вспомогательного назначения, отнесение которых к другим группам невозможно. Единичные сделки с такими ОКСами, как теплицы, бани, сараи, бытовки, фундаменты под жилой дом и т.д. иногда встречаются на рынке недвижимости, однако:

1) во-первых, при регистрации подобных сделок преследуются иные цели (к примеру, переформлиение прав на земельный участок, выделенный для строительства на правах краткосрочной аренды с условием обязательного начала строительных работ);

2) во-вторых, количество подобных сделок ограничено, в связи с этим однозначно судить об уровне цен в этой группе не представляется возможным.

#### ***Динамика цен сделок в разрезе сегментов рынка объектов недвижимости***

Рынок недвижимости имеет свои особенности, в том числе и региональные. На ценообразование, формирование спроса и предложения влияют многие факторы, часть из которых являются общими по стране, другие зависят от особенностей региона расположения. В качестве факторов, влияющих на ценообразование таких сегментов недвижимости, как многоквартирная жилая застройка, торгово-офисная, производственно-складская, объекты малоэтажной и индивидуальной жилой застройки, а также объекты, предназначенные для хранения транспорта, можно выделить основные: назначение, месторасположение, площадь. Наиболее развитым и насыщенным по количеству информации о ситуации на рынке перечисленных видов недвижимости на территории Удмуртской Республики является г. Ижевск. На примере столицы республики обработано достаточное количество информации по предложениям для формирования достоверной выборки. Выводы о прослеживаемых зависимостях, полученных в результате анализа рынков недвижимости г. Ижевска, применимы для всех объектов недвижимости Удмуртии, в пределах каждого из сегментов.

Оценивая общее состояние рынка жилья Удмуртской Республики в течение 2018 года, можно констатировать, что он балансирует между состоянием роста и затишья.

Наглядным примером является график изменения стоимости квартир в МКД Ижевска (*«Многоквартирные дома (дома средне- и многоэтажной жилой застройки)»*).

Таблица 1. Средняя цена 1 кв.м. жилых квартир в многоквартирных домах на вторичном рынке Ижевска

№ п/п	Периоды	Средняя стоимость 1 кв.м. жилых квартир на вторичном рынке г. Ижевска, руб.
1	IV квартал 2017	44 119,22
2	I квартал 2018	44 226,60
3	II квартал 2018	44 713,49
4	III квартал 2018	44 740,57
5	IV квартал 2018	44 961,72

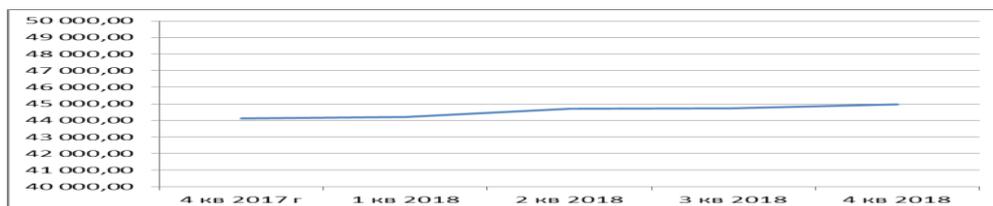


Рисунок 1. Динамика изменения стоимости квартир Ижевска

Квартальные индексы стоимости квартир по столице Удмуртской Республики демонстрируют восходящую динамику. Средний уровень цен вторичного рынка поднялся за год почти на 2% (44 961,72 руб. / кв.м в конце 2018 года против 44 119,22 руб. / кв.м аналогичного периода 2017 г.)

Причем рост цен никак не подкреплен реальным спросом или его какой-то активизацией. Нет и динамики в количестве сделок. В данном случае, налицо хорошо просчитываемая психология собственников квартир, в особенности на вторичном рынке. Проще говоря, это хроническая боязнь продешевить на фоне растущих в цене новостроек.

Специфичной особенностью данной группы является то, что основным объектом недвижимости в многоквартирных домах является квартира (т.е. вид объекта недвижимости – помещение). Рынок недвижимости этой группы формируется за счет цен сделок / предложений по помещениям, здания целиком как объект договора рассматриваются в исключительных случаях.

Одним из немногочисленных вариантов реализации жилого многоквартирного дома целиком может выступать передача прав на подобную недвижимость, как на объект незавершенного строительства (на

пример, по договору уступки прав при смене застройщика в процессе строительства). Однако, во-первых, цены на ОНС не отражают объективного уровня стоимости жилья (в силу своей незавершенности и, соответственно, отсутствия некоторых составляющих, к примеру, коммуникаций). Во-вторых, подобные сделки носят нерыночный характер по причине вынужденности их заключения (чаще, в рамках процедуры банкротства).

Еще одним из вариантов реализации прав на МКД можно рассматривать случай с общежитием, принадлежащим некоему госучреждению, при принятии его в муниципальную собственность и постановке на баланс жилищного фонда. Однако, информация по подобным сделкам в открытом доступе не представлена. Сформировать представление о рыночных ценах на такую недвижимость не представляется возможным.

Для анализа динамики изменения цен на недвижимость группы «*Дома малоэтажной жилой застройки (МЖЗ)*», в том числе индивидуальной жилой застройки (индивидуальные, малоэтажные блокированные (таунхаусы)), была сформирована выборка жилых домов, расположенных на территории Ленинского района г. Ижевска (локально в жилом микрорайоне «Татар Базар»). Согласно градостроительному плану г. Ижевска данный микрорайон является зоной застройки индивидуальными жилыми домами. Частный сектор на территории Ижевска встречается в каждом из внутригородских районов, однако рассматриваемый жилой микрорайон Ленинского района сформирован объектами недвижимости с характерными для МЖЗ показателями:

- земельные участки в большинстве своем предназначены для индивидуального жилищного строительства;
- средняя площадь земельного участка 6 соток;
- микрорайон относительно равномерно оснащен инженерными коммуникациями (электро-, водо- и газоснабжение);
- транспортная доступность и социальная инфраструктура сопоставимы для всей рассматриваемой территории;
- количество предложений в данном микрорайоне достаточно для формирования репрезентативной выборки.

Таким образом, проанализировав полученную выборку на достаточность и достоверность, оценщики пришли к выводу, что зависимость изменения удельной стоимости жилой недвижимости с течением времени (в разрезе кварталов за последние 3 года) позволяет применить ее для всех жилых домов, относящихся к малоэтажной жилой застройке Удмуртской Республики.

Таблица 2. Сводные данные о средней стоимости 1 кв. м индивидуальных жилых домов г. Ижевска Удмуртской Республики (жилой микрорайон «Татар Базар»)

№ п/п	Периоды	Средняя стоимость 1 кв. м индивидуальных жилых домов г. Ижевска, руб.*	Корректировка на изменение стоимости, %
1	I квартал 2016	37 653,09	-1,80%
2	II квартал 2016	37 391,37	-1,11%
3	III квартал 2016	37 120,20	-0,39%
4	IV квартал 2016	37 037,75	-0,17%
5	I квартал 2017	37 228,86	-0,68%
6	II квартал 2017	37 255,25	-0,75%
7	III квартал 2017	37 565,95	-1,57%
8	IV квартал 2017	37 608,02	-1,68%
9	I квартал 2018	37 212,51	-0,64%
10	II квартал 2018	37 394,47	-1,12%
11	III квартал 2018	36 885,00	0,24%
12	IV квартал 2018	36 974,63	0,00%

\* Определено как среднее значение предложений продажи жилых домов с постройками, расположенными на земельном участке в жилом микрорайоне «Татар Базар»



Рисунок 2. Динамика изменения стоимости малоэтажных жилых домов в г. Ижевске

По рисунку 2 наглядно видно, что рынок индивидуальных жилых домов относительно стабилен в течение всего анализируемого периода и гораздо меньше жилья в МКД подвержен сезонным колебаниям.

Другая группа объектов недвижимости, относящихся к домам малоэтажной жилой застройки, представляет собой садовые дома. Для анализа изменения стоимости данной группы объектов капитального строительства, была сформирована выборка садовых домов, расположенных на территории СНТ Завьяловского района УР.

Завьяловский район выбран неслучайно. Во-первых, указанный район географически формирует кольцо вокруг столицы республики, следовательно, большинство завьяловских садово-огороднических товариществ равноудалено от Ижевска (населенного пункта, жители которого преимущественно являются пользователями / собственниками данной недвижимости). Во-вторых, их стоимость относительно однородна (в том числе, по причине равноудаленности от Ижевска). Помимо этого, достаточное количество предложений продажи объектов недвижимости, расположенных в СОТ Завьяловского района, позволяет сформировать репрезентативную выборку подобной недвижимости.

Таблица 3. Сводные данные о средней стоимости 1 кв. м садовых домов Завьяловского района Удмуртской Республики

№ п/п	Периоды	Средняя стоимость 1 кв. м садовых домов Завьяловского района УР, руб.*	Корректировка на изменение стоимости, %
1	I квартал 2018	10 331,72	-2%
2	II квартал 2018	11 148,08	-9%
3	III квартал 2018	10 998,11	-8%
4	IV квартал 2018	10 107,86	0%

\* Определено как среднее значение предложений продажи садовых домов с постройками, расположенными на земельном участке в составе СОТ Завьяловского района УР

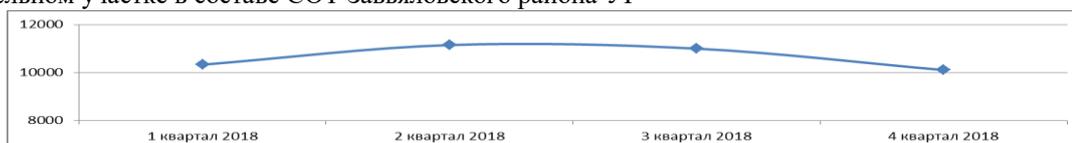


Рисунок 3. Динамика изменения стоимости садовых домов, расположенных на территории Завьяловского района УР

По динамике изменения стоимости садовых домов, расположенных на территории Завьяловского района Удмуртии наглядно видно, что спрос на подобную недвижимость носит сезонный характер: пик «популярности» (читай, цен) приходится на 2-3 квартал года. С окончанием огородного сезона рынок СНТ идет на спад.

Для выявления зависимости изменения стоимости недвижимости, предназначенной для хранения транспорта (*гаражей*) за последние 3 года, для выборки были отобраны объекты указанного сегмента, расположенные на территории г. Ижевска, т.к. в столице Удмуртии эта недвижимость представлена в большом ассортименте, и сомнений в репрезентативности выборки не возникает. Анализ рынка ГСК проводился на основании предложений продажи гаражей, расположенных в местах наибольшей концентрации гаражно-строительных кооперативов Ижевска. Удельная цена подобных объектов недвижимости в период с 01.01.2016 г. по 31.12.2018 г. варьируется от 400 до 11 000 руб./кв.м, в зависимости от площади, состояния, местоположения и т.д. Считаем, что выводы, полученные в результате анализа этой выборки применимы и для других гаражей, расположенных за пределами столицы республики.

Таблица 4. Сводные данные о средней стоимости 1 кв.м. гаражей в составе ГСК на территории г. Ижевска Удмуртской Республики

№ п/п	Периоды	Средняя стоимость 1 кв.м. гаража в составе ГСК, руб.	Корректировка на изменение стоимости, %
1	I квартал 2016	4 084,00	-19,15%
2	II квартал 2016	3 807,00	-13,26%
3	III квартал 2016	3 960,00	-16,61%
4	IV квартал 2016	3 746,00	-11,85%
5	I квартал 2017	3 551,00	-7,01%
6	II квартал 2017	3 669,00	-10,00%
7	III квартал 2017	3 631,00	-9,06%
8	IV квартал 2017	3 320,00	-0,54%
9	I квартал 2018	3 369,53	-2,00%
10	II квартал 2018	3 426,24	-3,62%
11	III квартал 2018	3 321,67	-0,59%
12	IV квартал 2018	3 302,08	0,00%



Рисунок 4. Динамика изменения стоимости гаражей в составе ГСК в г. Ижевске

По рисунку 4 четко прослеживается снижение спроса на гаражи, причем в 2018 г. темпы снижения замедляются по сравнению с предыдущими периодами.

Любой человек стремится к созданию наиболее комфортных для себя условий жизни, а ГСК в своем большинстве находятся за пределами многоквартирной жилой застройки, что явно не вписывается в понятие комфорта. Хранить личный авто рядом с местом жительства намного удобнее, пусть это будет даже нелегальная автостоянка, но зато во дворе дома, чем охраняемый гараж на территории ГСК, пешком до которого не менее 30 минут.

Незначительное увеличение сезонных цен, которое наблюдается на диаграмме (повышение удельной цены в летние месяцы) связано, скорее, с общей активностью на рынке с оглядкой на сегмент малоэтажной жилой застройки.

В сегменте *торгово-офисной недвижимости*, которая наиболее чувствительна к курсу валюты, ценам на нефть и санкциям, по сравнению с остальной недвижимостью, наибольшее влияние на стоимость оказывают местоположение и площадь. Анализируя обработанную информацию, можно сделать выводы, что наиболее дорогая недвижимость находится в центральной части г. Ижевска и имеет площадь менее 200 кв.м. Большой вклад в данное правило вносят такие объекты, как квартиры на первых этажах домов, переведенные в нежилой фонд под офис или магазин. Расположены они, как правило, в центральной части города на «красной линии» и имеют довольно высокую стоимость.

Для выявления зависимости изменения стоимости торгово-офисной недвижимости за последние 3 года, для выборки были отобраны объекты указанного сегмента, расположенные на территории г. Ижевска, т.к. эта недвижимость в столице Удмуртии представлена в большом ассортименте, и сомнений в репрезентативности выборки не возникает. Анализ рынка указанного сегмента показывает, что с 01.01.2016 г. по 31.12.2018 г. стоимость такой недвижимости в г. Ижевске варьировалась от 15 000 до 146 667 руб. / кв.м. в зависимости от местоположения, состояния, площади и др. Считаем, что выводы, полученные в результате анализа этой выборки, применимы и для других помещений торгово-офисного назначения, расположенных за пределами столицы республики. Средняя стоимость 1 кв.м. торгово-офисного помещения определена поквартально за последние 3 года и представлена в таблице 5.

Таблица 5. Сводные данные о средней стоимости 1 кв.м. торгово-офисной недвижимости г. Ижевска

№ п/п	Периоды	Средняя стоимость 1 кв. м торгово-офисной недвижимости г. Ижевска, руб.	Корректировка на изменение стоимости, %
1	I квартал 2016	49 702,50*	13,69%
2	II квартал 2016	50 810,00*	11,21%
3	III квартал 2016	51 697,00*	9,30%
4	IV квартал 2016	53 417,17	5,78%
5	I квартал 2017	54 999,57	2,74%
6	II квартал 2017	55 024,83	2,69%
7	III квартал 2017	56 004,07	0,90%
8	IV квартал 2017	56 877,57	-0,65%
9	I квартал 2018	56 774,60	-0,47%
10	II квартал 2018	55 971,58	0,96%
11	III квартал 2018	56 236,06	0,48%
12	IV квартал 2018	56 506,36	0,00%

\* Определено как среднее значение между удельными стоимостями торговой и офисной недвижимости, представленной в статье «Динамика рынка недвижимости г. Ижевска в условиях кризисных явлений в экономике», опубликованной в «Вестнике Удмуртского университета»<sup>17</sup>

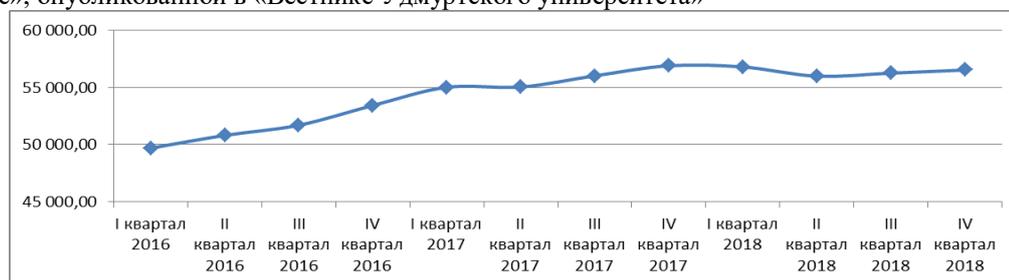


Рисунок 5. Динамика изменения стоимости торгово-офисной недвижимости в г. Ижевске

На диаграмме отчетливо прослеживается, что торгово-офисная недвижимость после потери стоимости в конце 2015 – начале 2016 гг. активно стремится к ее восстановлению. В 2018 году темпы роста сократились, однако уровень средних цен на коммерческую недвижимость сохраняет стабильные позиции выше 55 000 руб. / кв.м.

Сегмент *производственно-складской недвижимости* в г. Ижевске в основном расположен на территории производственных баз, промышленных зон, бывших и действующих промышленных предприятий. Есть часть предложений по объектам, расположенным в приближенных к центру города

<sup>17</sup> [http://ru.vestnik.udsu.ru/files/originals\\_articles/vuu\\_17\\_021\\_06.pdf](http://ru.vestnik.udsu.ru/files/originals_articles/vuu_17_021_06.pdf)

районах, но данные объекты настолько давно выставлены на продажу, что по цене сравнялись со своими более отдаленными аналогами.

Для выявления зависимости изменения стоимости производственно-складской недвижимости за последние 3 года, для выборки были отобраны объекты указанного сегмента, расположенные на территории г. Ижевска, т.к. эта недвижимость в Ижевске представлена в большом ассортименте, и сомнений в репрезентативности выборки не возникает. Анализ рынка указанного сегмента показывает, что в период с 01.01.2016 по 31.12.2018 года стоимость такой недвижимости в г. Ижевске варьировалась от 1 409,09 до 29 446,41 руб. / кв.м. в зависимости от местоположения, состояния, площади и др. Считаем, что выводы, полученные в результате анализа этой выборки применимы и для других помещений производственно-складского назначения, расположенных за пределами столицы республики. Средняя стоимость 1 кв.м. производственно-складского помещения определена поквартально за последние 3 года и представлена в таблице 6.

Таблица 6. Сводные данные о средней стоимости 1 кв. м производственно-складской недвижимости г. Ижевска

№ п/п	Периоды	Средняя стоимость 1 кв. м производственно-складской недвижимости г. Ижевска, руб.*	Корректировка на изменение стоимости, %
1	I квартал 2016	10 677,00**	20,51%
2	II квартал 2016	11 008,00**	16,88%
3	III квартал 2016	11 520,00**	11,69%
4	IV квартал 2016	12 173,95	5,69%
5	I квартал 2017	11 965,22	7,53%
6	II квартал 2017	11 923,94	7,90%
7	III квартал 2017	12 825,73	0,32%
8	IV квартал 2017	12 963,09	-0,75%
9	I квартал 2018	12 308,90	4,53%
10	II квартал 2018	12 399,72	3,76%
11	III квартал 2018	12 573,69	2,33%
12	IV квартал 2018	12 866,45	0,00%

\* Без учета стоимости грузо-подъемных механизмов

\*\* Определено по данным, представленным в статье «Динамика рынка недвижимости г. Ижевска в условиях кризисных явлений в экономике», опубликованной в «Вестнике Удмуртского университета»<sup>18</sup>

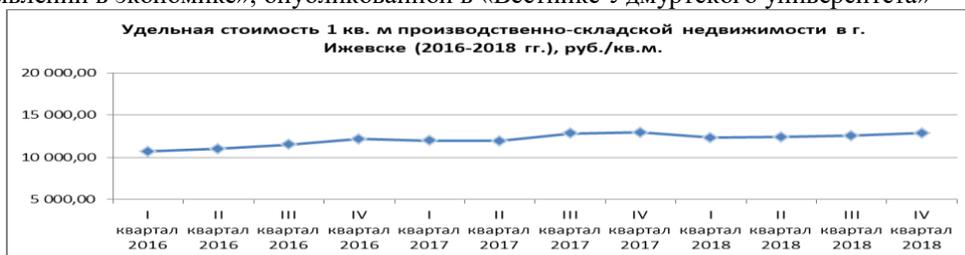


Рисунок 6. Динамика изменения стоимости производственно-складской недвижимости в г. Ижевске

Резюмируя все вышесказанное, можно сделать следующий вывод: графики изменения стоимости всех видов недвижимости в течение анализируемого периода демонстрируют рост цен, а к концу 2018 – относительную стабильность (без резких как положительных, так и отрицательных скачков).

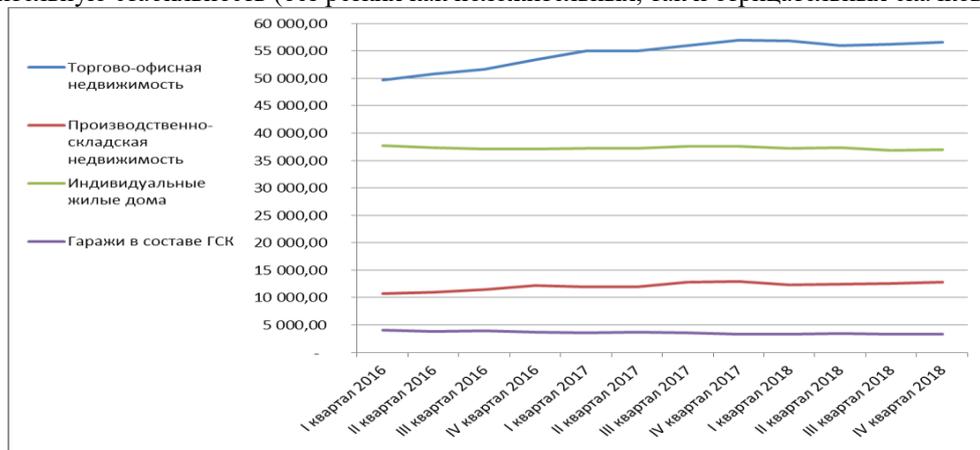


Рисунок 7. Динамика изменения стоимости недвижимости г. Ижевска и Удмуртской Республики в целом в разрезе сегментов за 2016-2018 гг.

<sup>18</sup> [http://ru.vestnik.udsu.ru/files/originals\\_articles/vuu\\_17\\_021\\_06.pdf](http://ru.vestnik.udsu.ru/files/originals_articles/vuu_17_021_06.pdf)

Однако стоит отметить, что данные графики не учитывают скидки на торг и на долю земельного участка, приходящегося на ОКС. Кроме того, при анализе рынка коммерческих объектов (торговых, офисных и производственно-складских) учитывались как встроенные и встроенно-пристроенные объекты (помещения), так и отдельно стоящие здания.

Помимо этого, стоит обратить внимание, что анализ динамики цен был проведен по сведениям, полученным на основании публичных предложений продажи объектов недвижимости, без учета цен совершенных сделок. Оценщики считают неразумным сравнение цен сделок и предложений в одном ключе без применения скидки на торг. В то же время, в связи с отсутствием достаточного объема информации по сделкам и предложениям в период с начала 2016 года по 3 квартал 2016 года, для анализа были приняты результаты исследования, опубликованного в статье «Динамика рынка недвижимости г. Ижевска в условиях кризисных явлений в экономике» («Вестник Удмуртского университета»<sup>19</sup>). При проведении анализа рынка недвижимости авторы этой статьи также ссылаются на то, что сбор информации производился из всех открытых источников: интернет-сайты агентств недвижимости (<https://www.avito.ru/>, <http://www.beboss.ru/>, <http://www.domofond.ru/>), регулярные печатные издания, публикующие объявления о продаже коммерческой недвижимости (Все жилье Ижевска, Вся недвижимость). Иными словами, динамика цен в 2016 г. анализировалась исключительно на ценах предложений, не принимая в расчет цены сделок. Динамика цен за последующий период (4 квартал 2016 г. - 4 квартал 2018 г.) была приведена по аналогии с анализом рынка из вышеуказанной статьи (т.е. исключительно на ценах предложения).

Стоит отметить, что данный анализ цен предложений (среднее значение удельного показателя рыночной стоимости) используется исключительно для отслеживания динамики изменения цен на недвижимость за период с 2016 по 2018 гг. и для последующей корректировки цен на дату. Оценщики считают справедливым отслеживание ценовых изменений на рынке недвижимости в разрезе цен предложений, т.к. объем заключенных сделок из квартала в квартал в течение года может существенно варьироваться и отследить процент «фиктивных» сделок представляется практически невозможным.

Малочисленные сделки (предложения) с недвижимостью, относящейся к категориям «Отдых (рекреация)» и «Общественное использование (в т.ч. объекты социальной инфраструктуры)» не позволяют дать объективные результаты о динамике изменения цен на подобную недвижимость.

Публикация подготовлена в рамках проведения работ по государственной кадастровой оценке, в соответствии с государственным заданием, утвержденным приказом Министерства имущественных отношений Удмуртской Республики Приказ № 1-бу от 14.01.2019 года «Об утверждении государственного задания бюджетному учреждению Удмуртской Республики «Центр кадастровой оценки и технической инвентаризации недвижимого имущества» на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов».

*Авторы: Охотникова Л.В., Дьякова Е.Н.*

---

<sup>19</sup> [http://ru.vestnik.udsu.ru/files/originsl\\_articles/vuu\\_17\\_021\\_06.pdf](http://ru.vestnik.udsu.ru/files/originsl_articles/vuu_17_021_06.pdf)