**ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ О РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ**

***ОБЩИЕ ПОНЯТИЯ***.

**Недвижимость (недвижимое имущество)** - земля и все улучшения, постоянно закрепленные на ней (Real estate, Realty).

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

К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и др. имущество.

Вещи, не относящиеся к недвижимым, включая деньги и ценные бумаги, признаются движимым имуществом. Регистрация прав на них не требуется, кроме случаев, указанных в законе.

**Рынок недвижимости** - это совокупность механизмов, обеспечивающих отчуждение полных или частичных прав собственности на объекты недвижимости от одного субъекта к другому; свободное формирование цен; перераспределение инвестиционных потоков и территорий между конкурирующими видами объектов и использования земель.

***СТРУКТУРА РЫНКА***

**Объекты недвижимости (сегменты рынка недвижимости) -** это

**1)жилье (жилые помещения):**

квартиры в многоквартирных жилых домах;

индивидуальные жилые дома (старого типа - домовладения и нового типа - коттеджи);

помещения постоянного проживания в домах отдыха, гостиницах, больницах.

**2)коммерческая недвижимость:**

гостиницы, мотели, дома отдыха;

бизнес-центры, офисные помещения;

торговые центры, магазины;

рестораны;

пункты сервиса;

 **3)промышленная недвижимость:**

заводские помещения;

паркинги, гаражи;

офисы-склады;

помещения научно-исследовательских организаций;

**4)недвижимость социально-культурного назначения:**

больницы,поликлиники;

школы;

здания правительственных и административных учреждений;

церкви, монастыри и др. культовые сооружения;
 **5)земля (земельные участки).**

**Субъекты рынка недвижимости:**

* продавец (арендодатель);
* покупатель(арендатор);
* профессиональные участники рынка недвижимости (ПУРН).

**Профессиональные участники рынка недвижимости** (**ПУРН**):

**А.** Институциональные участники рынка:

1)Специалисты по инвентаризации земли и строений.

2)Нотариусы и органы регистрации имущественных прав.

3)Институциональные участники градостроительного развития (территориальные органы поутверждению и согласованию генеральных планов застройки, строительных проектов, оформлению замлеотводов, выдаче разрешений на строительство и надзору за строительством.

4)Проектировщики.

5)Строители. Заказчик строительства, генеральный подрядчик, субподрядчики.

6)Специалисты по технической эксплуатации объектов.

**Б.** Неинституциональные участники рынка:

1)Риэлторы - ПУРН, занимающиеся любыми легальными операциями на рынке.

2)Брокеры - ПУРН, занимающиеся организацией сделок между продавцом и покупателем и получающий комиссионное вознаграждение.

3) Агенты - помощники брокера, выполняющие его поручения.

4)Оценщики недвижимости - ПУРН, занимающийся оценочной деятельностью (в том числе независимые оценщики).

5)Финансисты (банкиры), ипотечные кредиторы - ПУРН, занимающиеся финансированием (банкингом) операций с недвижимостью, включая ипотечное кредитование.

6)Девелоперы - ПУРН, занимающиеся созданием и развитием объектов недвижимости и осуществляющие несколько видов деятельности на рынке (например, организация и финансирование инвестиционного проекта, привлечение проектировщиков и строителей, поиск инвесторов, продажа объекта полностью или по частям или сдача в аренду).

7)Управляющие недвижимостью (менеджеры по недвижимости) - ПУРН, занимающиеся организацией эксплуатации объекта с целью обеспечения максимальной его доходности.

8)Аналитики - ПУРН, занимающиеся исследованиями рынка недвижимости и финансовым анализом объектов.

9)Специалисты по маркетингу, по связям с общественностью (паблик релейшнз), по рекламе.

10)Юристы.

11)Страховщики.

12)Участники фондового рынка недвижимости.

13)Члены национальных и международных профессиональных объединений участников рынка недвижимости.

 ***ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СВЯЗАННЫЕ С АНАЛИЗОМ РЫНКА***

**Оценочная деятельность** - деятельность по установлению в отношении объекта оценки рыночной или иной стоимости (инвестиционной, ликвидационной и другой).

**Маркетинг недвижимости** - вид деятельности, имеющий целью определение потребностей рынка в конкретных видах объектов недвижимости и включающий в себя анализ рынка, выработку и осуществление мероприятий по повышению ликвидности конкретных объектов и доходности бизнеса, поиску покупателей, продвижению объектов и услуг.

**Анализ рынка недвижимости** - вид деятельности, имеющий целью обеспечения объективной информацией лиц, принимающих решения о проведении тех или иных операций на рынке, и включающий в себя следующие частные цели: анализ и прогноз состояния рынка, ценовой ситуации, доступности и ликвидности объектов, эффективности инвестиций.

***АНАЛИЗ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ: ЦЕЛИ И ЭТАПЫ***

Каждая из выделенных в *определении* *7 -*  частных целей анализа рынка является самостоятельным направлением деятельности, включающим свой ряд задач, показанных на схеме. В то же время некоторые из задач являются общими для нескольких направлений. Кроме того, одни направления используют результаты, полученные другими. В этом проявляется взаимосвязь и единство целей анализа рынка.

Наиболее характерный пример общей задачи - оценка и прогнозирование стоимости объектов недвижимости. Она является ключевой во всем анализе рынка и выделена во второе направление. В то же время при прогнозировании стоимости необходимо знать тенденции изменения состояния рынка, т. е. воспользоваться результатами первого направления.

Прогнозирование стоимости, как и прогнозирование состояния рынка, доступности и ликвидности объектов, эффективности инвестиций, является конечным результатом и вершиной каждого из направлений анализа. Поэтому эти задачи расположены в конце каждого ряда задач, а предшествующие - выстроены в необходимой последовательности их решения, т.е. отражают этапы анализа на пути к прогнозу.

**Анализ состояния рынка** включает следующие этапы:

**Изучение** *состава (объема и структуры)* и *состояния* **фонда** объектов недвижимости города (по видам)

**Изучение** *состава и состояния* **приватизированного фонда,** стоимости и темпов приватизации

**Изучение** *состава* **строящегося фонда** и темпов строительства

**Анализ** *законодательной и нормативной* **базы**

**Анализ** состояния **корпоративной деятельности** *(ассоциации, подготовка кадров, подготовка и лоббирование нормативных актов, взаимодействие с банками, органами управления)*

**Анализ** *объема и структуры* **предложения, спроса,** *соотношения спрос/предложение*

**Анализ** *объема и структуры* **сделок,** *отношения сделки/спрос, сделки/предложение, сделки/фонд*

**Анализ** *ценовой ситуации* на ***первичном и вторичном* рынке**

**Прогнозирование** *конъюнктуры* **рынка**

**Анализ ценовой ситуации** включает следующие этапы:

**Типизация** объектов недвижимости *по качеству, размерам и местоположению (районирование территории)*

**Исследование влияния** параметров *качества и размеров* на цену

**Исследование влияния** *расположения* на цену

**Оперативная оценка** стоимости

**Анализ** состояния **рынка**

**Изучение** *экономической ситуации* **в регионе** и *макроэкономической ситуации* **в стране**

**Прогнозирование** *стоимости*

**Анализ доступности и ликвидности** включает:

**Анализ** *характера развития* и *состояния* **экономики** региона

**Анализ** *демографической ситуации,* состава и структуры населения, темпов миграции (въезд, выезд, сальдо), в том числе нерезидентов

**Оценка** *обеспеченности* жильем, другими видами объектов недвижимости

**Анализ** *ценовой ситуации*

**Изучение и оценка** *уровня доходов и накоплений,* наличия *потребности* на конкретные виды объектов и *платежеспособного спроса* на них

**Оперативная оценка** *доступности и ликвидности* объектов

**Прогнозирование** *доступности и ликвидности*

**Анализ эффективности инвестиций** включает:

**Анализ цен** *на объекты-аналоги* **Прогнозирование цен** *на объекты инвестиций*

**Изучение** *макроэкономических параметров* (ставка рефинансирования ЦБ, доходность ценных бумаг, темпы инфляции и девальвации рубля) и *прогнозов* их изменения

**Оценка и прогнозирование** *затрат* на проект

**Расчет** *потока доходов* **Расчет** *налогов и отчислений*

**Прогнозирование эффективности** *инвестиционного проекта.*

**СТОИМОСТЬ,ЦЕНА. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТА**

***ПОНЯТИЕ О СТОИМОСТИ И О КАТЕГОРИЯХ ЦЕНЫ***

**Стоимость объекта недвижимости** - это цена, которая сложилась бы на свободном, открытом, конкурентном рынке на определенную дату, при равновесии спроса и предложения, при соблюдении всех условий справедливой сделки (компетентность, информированность, добровольность сторон)

Ниже приведены варианты определения стоимости из различных источников, отличающиеся по форме и частично – по ньюансам содержания.

**Рыночная стоимость** объекта недвижимости - наиболее вероятная цена, за которую имущество будет продано на определенную дату на конкурентном и открытом рынке при соблюдении всех условий, требуемых для заключения справедливой сделки между покупателем и продавцом, при том, что каждый из них действует ответственно и осознанно и на цену сделки не влияют дополнительные стимулы. .

**Рыночная стоимость** объекта недвижимости- цена, на которую согласятся готовые к сделке покупатель и продавец, причем ни один из них не находится в стесненных обстоятельствах, оба обладают типичной мотивацией, достаточно информированы и действуют без давления, в своих наилучших интересах.

Стоимость - это мера того, сколько гипотетический покупатель будет готов заплатить за данный объект на определенную дату. Цена - это исторический факт, отражающий то , сколько было затрачено на покупку объекта. Термин "цена" также используется в американской практике для обозначения "запрашиваемой цены" продавца.

**Рыночная стоимость** объекта оценки - это наиболее вероятная цена, по которой данный объект будет продан на открытом рынке в условиях конкуренции, когда продавец и покупатель действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, т.е. когда:

мотивы продавца и покупателя являются типичными;

обе стороны хорошо осведомлены о предмете сделки и действуют в своих интересах;

объект оценки находится на открытом рынке достаточно продолжительное время;

цена представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и каких-либо скидок и уступок с чьей-либо стороны не было;

платеж осуществляется в денежной форме.

Из приведенных определений следует, что в мировой практике до продажи объекта речь может идти об оценке его **стоимости,** а понятие **цены** объекта недвижимости возникает только после его продажи, как свершившийся факт.

У нас первое чаще всего называют **"оценочная стоимость"** (или **просто стоимость),** второе **-"цена сделки",** а стоимость, по которой объект выставлен на продажу, именуют **"ценой предложения".**

При этом, в зависимости от включения или не включения в цену комиссионного вознаграждения брокера и других расходов покупателя, цена предложения может разделяться на **цену предложения владельца объекта недвижимости (продавца)** и **цену агентства,** а цена сделки - на **цену продажи** и **цену покупки** объекта.

Кроме приведенных категорий цен, при анализе ценовой ситуации необходимо пользоваться не только ценами на конкретные объекты недвижимости, но и **средними ценами** на определенный вид и тип объектов в определенном районе, а также **средними ценами** по всей совокупности объектов города.

При анализе динамики цен **средние цены сделок** должны определяться по совокупности сделок, совершенных за **определенный период** (неделя, месяц, квартал). **Средние цены предложений** в зависимости от решаемой задачи могут определяться по состоянию на **конкретную дату** (например, путем осреднения цен на все объекты, выставленные на продажу и находящиеся в базе данных на 01.01.200\_ г.), либо аналогично средним ценам сделок (по всем объектам, выставленным на продажу **за определенный период).**

Кроме того, при анализе будущих сделок необходимо пользоваться понятием **прогнозируемой цены** объекта или **прогнозируемой средней цены.**

***Рекомендуемая терминология***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Рекомендуемый термин | Содержание | Как задать вопрос |
|  **Стоимость квартиры** | Сумма, названная профессиональным оценщиком (на дату оценки) | Какова оценка стоимо сти Вашей квартиры? |
|  **Цена предложения (продавца)** | Сумма, названная владельцем квартиры при выставлении ее на продажу | За какую цену Вы хотите продать квартиру? |
| **Цена предложения (агентства)** | Сумма, названная агентством при выставлении квартиры на продажу (с учетом комиссионных) | Сколько я должен запла тить при покупке этой квартиры? |
| **Цена сделки для продавца (цена продажи)** | Сумма, полученная владельцем квартиры | За какую цену Вы продали квартиру? |
| **Цена сделки для покупа теля (цена покупки)** | Сумма, отданная покупателем | За какую цену Вы купили квартиру? |
| **Средняя цена предложения** (с учетом или без комиссионных и иных расходов) | Среднее значение цен предложения на определенные типы квартир, выставленных на продажу за определенный период времени | По какой цене предлагали квартиры в таком-то месяце? |
| **Средняя цена продажи** | Среднее значение цен продажи по сделкам, совершенным за определенный период времени | По какой цене продавались квартиры в таком-то месяце? |
| **Средняя цена покупки** | Среднее значение цен покупки по сделкам, совершенным за определенный период времени | По какой цене можно было купить квартиру в таком-то месяце? |
| **Прогнозируемая цена** | Наиболее вероятная средняя цена 1 кв. м (предложений, или сделок) на определенные типы квартир (или на всю совокупность квартир города) на определенную дату в будущем | Какие цены ожидаются к такому-то времени? |

***ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ***

Следует выделять следующие **факторы**, определяющие стоимость объектов недвижимости:

* физические: природные (земля, климат, природные ресурсы); искусственные (созданные человеком различные объекты, инфраструктура города);
* социальные: размер семьи; уровень жизни; окружение;
* экономические: уровень дохода; налоговая политика; финансово-кредитная система; уровень цен; уровень занятости населения и пр.;
* политические (институциональные): зонирование (целевое назначение) земель города; защита окружающей среды; культура; образование; налоговая политика.

Кроме этого, факторы следует разделять пообъекту исследования: **единичный объект** или **совокупность объектов района, города, региона**.

* *Стоимость единичного объекта* изменяется в зависимости от **трех групп факторов,** определяющих:

*качество объекта* (например, тип дома, материал стен, этаж, наличие лифта, состояние квартиры и т.п.);

*местоположение объекта* (удаление от центра города, станций метро, танспортные связи, экологическая обстановка, престижность и т.д.);

*размеры объекта* (общая и жилая площадь, число комнат и т.п.).

***ФАКТОРЫ, ИЗМЕНЯЮЩИЕ СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТОВ ВО ВРЕМЕНИ***

Понятно, что стоимость единичного объекта изменяется в некоторых пределах относительно характерного для данного города (среднего) уровня. Поэтому остальные факторы следует сгруппировать по характеру их влияния на средний по *совокупности объектов* уровень.

Во-первых, выделятся группа факторов, связанная со степенью развития рынка в данном городе. Во-вторых, экономические факторы необходимо разделелить на региональные (состояние экономики города) и федеральные (макроэкономические параметры). В третьих, все факторы дифференциируются на группы по признаку быстродействия: долговременные, медленно меняющиеся, определяющие некий более или менее стабильный уровень цен, и кратковременные, средне или быстро меняющиеся, определяющие тенденции изменения цен.

В результате все факторы объединяются в  **4 группы:**

* факторы, зависящие от **стадии развития рынка жилья;**
* факторы, зависящие от **специфических** особенностей города, **региона** (физические факторы);
* факторы, зависящие от **социально-экономических условий региона;**
* факторы, зависящие от **макроэкономических условий в стране.**

**Анализируя стадии развития рынка жилья,** рекомендуется акцентировать внимание на росте цен, их стабильном состоянии или снижение.

Ценовая ситуация на рынке недвижимости, подтверждается основными закономерностями развития рынка жилья.

В городах, продвинутого рынка недвижимости - цены стабилизируются. В городах со слабым рынком – цены колеблются

Продолжается рост цен в городах, находящихся на стартовой и переходной стадиях развития рынка недвижимости.

Снижаются цены прежде всего в городах с депрессивным состоянием экономики: остановка крупных производств, снижение эффективности бизнеса в торговле, сфере обслуживания вследствие взаимных неплатежей предприятий и организаций, задержке выплат населению. Интересно отметить, что практически во всех городах отмечается существенное превышение предложения жилья над спросом. Этот фактор, считающийся определяющим в ценообразовании.

**Анализируя** **специфические особенности рассматриваемого региона, города**, рекомендуется оценить:

* Масштаб города, характер его промышленного развития.
* Структура и состояние жилищного фонда
* Удаление от столиц, других крупных центров, соседних государств.
* Характер транспортных связей с другими регионами, соседними государствами.
* Природные условия.
* Экологические условия.

Эта группа факторов является достаточно стабильной во времени.

В столицах, крупных административных, промышленных, транспортных, курортных центрах, с высоким уровнем финансовых потоков, высокоприбыльными инвестициями, хорошими перспективами развития, благоприятными природными и экологическими условиями, уровень цен достаточно высок.

В малых городах с отсутствием промышленности или монопромышленной экономикой (города- шахты, города- заводы, города- полигоны), низким уровнем финансовых потоков, отсутствием инвестиций и перспектив развития, удаленных от крупных центров и столиц, транспортных узлов и артерий, с плохими природными условиями, а также экологией, рынок развивается медленно и формируется (после стабилизации) достаточно низкий уровень цен.

 **Анализируя** **социально-экономические условия в регионе** в перечень факторов этой группы рекомендуется включить:

* Социально- демографические характеристики населения (средний размер семьи, уровень образования, профессиональный состав, подвижность населения, уровень миграционных потоков).
* Политика и ориентация местных властей
* Уровень доходов населения
* Расслоение населения по доходам
* Уровень преступности
* Удаление от зон конфликтов, "горячих точек"
* Темпы строительства нового жилья
* Уровень спроса на жилье
* Уровень предложения жилья

Пассивная политика местных властей, низкий уровень доходов населения, при сравнительно невысоком их расслоении, низкие темпы строительства определяют низкий спрос и низкое предложение, угнетают цены на жильё, приводят к их снижению, либо (на фоне других тенденций) сдерживают рост цен. В городах, близких к зонам конфликтов, со статичным (либо усиленно эмигрирующим) населением формируется тенденция снижения в ценах на жильё. Активная рыночная политика местных властей, быстрый рост уровня доходов отдельных групп населения приводят к повышению спроса и росту цен на жильё, а в случае снижения темпов строительства и предложения жилья - к быстрому росту цен. В городах, привлекательных для состоятельных имигрантов, жилищный рынок активно развивается и формируется повышательная тенденция в ценах на жильё. Активная политика и социальная ориентация властей, высокий общий уровень доходов, формирование мощного среднего класса, высокие темпы строительства создают благоприятные условия для развития рынка, при этом растет и спрос, и предложение, цены на жильё стабилизируются на высоком уровне или умеренно растут. Экономические условия для формирования цен на жилье во многом определяются общей эко­номической обстановкой в стране, но состояние экономики в конкретных регионах и городах накла­дывает свои особенности на уровень перечисленных факторов. Как и предыдущая группа, эти факто­ры действуют достаточно стабильно во времени, но все же от года к году их состояние и воздействие может меняться. Это изменение может иметь колебательный, циклический характер. В результате на ранних стадиях развития рынка темпы роста цен могут увеличиваться или уменьшаться вплоть до прекращения роста и даже временного снижения, а при развитом рынке - создается колебательный характер изменения цен.

**Анализируя** **макроэкономические условия в стране** рекомендуется оценить темпы роста ВВП, про­мышленного и аграрного производства, уровень и динамика банковской ставки процента, доходности ценных бумаг и т.д. Однако, с точки зрения анализа динамики цен на жилье, в условиях инфляции, следует определить связь индексов роста цен на жилье с индексами инфляции.

Характер влияния каждого из макроэкономических факторов на темпы роста цен на жилье су­щественно зависит от применяемых на рынке данного города вида цен (долларовые, рублевые, сме­шанные).

В городах с устойчиво долларовыми ценами отмечается связь между сезонными колебаниями цен и соответствующими изменениями темпов девальвации рубля к доллару.

В городах с рублевыми ценами наблюдается аналогичная связь между изменением темпов рос­та цен на жилье и темпов инфляции.

Наиболее интересно рассмотреть влияние инфляции и девальвации в городах со смешанными ценами.

***ТИПИЗАЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ***

**Типизация квартир по качеству**

Разнообразие качества, размеров, расположения объектов недвижимости, в частности квартир, приводит к большому различию в цене объектов. Вследствие этого, для анализа определенной совокупности объектов рынка (например, совокупности квартир, проданных в определенном городе в течение месяца) на первом этапе обработки данных целесообразно решить задачу типизации объектов недвижимости по качеству и размерам, т.е. выделить типы (категории) жилья с определенной совокупностью признаков. Необходимо подчеркнуть, что целью типизации является разделение первоначальной совокупности на несколько групп, отличающихся меньшим разбросом цен.

Наиболее распространенной является классификация квартир по типам в зависимости от характеристики жилого дома:

* 5-этажные панельные ("хрущевки");
* 9-этажные панельные;
* 5-этажные кирпичные;
* типовые 10-16 этажные постройки 70-х годов;
* кирпичные старой постройки (полноразмерные, "сталинские");
* 17-22-этажные улучшенной планировки;
* современные кирпичные от 14 этажей.

Выделение большего числа типов жилья дает уменьшение разброса цен внутри типа, но зато усложняет работу при проведении анализа и ухудшает наглядность результатов.

Общее *правило:* чем меньше разброс цен, тем, вообще говоря, на меньшее число категорий можно разделять квартиры.

Второе *правило:* число категорий не должно превышать 5-7.

Третье *правило:* не следует стремиться к унификации категорий квартир.

**Типизация квартир по размеру**

По размерам квартиры типизируют обычно выделением групп с различным числом комнат:

1-комнатные (общая площадь в среднем 31-38 кв. м); 2-комнатные (44-56 кв. м); 3-комнатные (57-78 кв. м); 4-комнатные и более (более 100 кв. м).

Средние значения общей и жилой площади квартир различной категории качества приведены в таблице.

***Средняя общая и жилая площадь квартир, кв.м***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Тип дома | Однокомнатные | Двухкомнатные | Трехкомнатные ' |
| общая | жилая | общая | жилая | общая | жилая |
| 5-этажный | 31 | 18 | 44 | 29 | 58 | 41 |
| 9- этажный | 32 | 19 | 44 | 29 | 57 | 40 |
| "сталинский" | 34 | 19 | 56 | 34 | 78 | 52 |
| 12-16-этажный | 36 | 20 | 48 | 30 | 68 | 44 |
| 17-22-этажный | 38 | 19 | 55 | 32,5 | 75 | 45 |

В попытке упростить анализ на практике переходят от цены квартир к цене 1 кв. м общей площади квартиры. Это позволяет сравнивать уровень цен на квартиры различной категории, рассчитывать средний для нескольких категорий уровень и т.д. Такой подход действительно удобен и принят в международной практике. Однако, при его использовании необходимо учитывать, что конъюнктура рынка может меняться по-разному для квартир различных категорий по размеру. Поэтому общее *правило* состоит в том, что при пересчете цен на 1 кв. м все равно необходимо отслеживать их как совместно, так и по отдельным категориям.

Кроме того, выше было показано, что вводимое таким способом допущение о линейном характере зависимости стоимости квартиры от ее общей площади не всегда подтверждается данными рынка. Особенно это характерно для объектов большой площади, например, коттеджей. Поэтому для подобных объектов типизацию по размерам целесообразно производить разделением на интервалы площади, например: до 150 кв. м, 150-250, 250-400, свыше 400 кв. м.

**Типизация квартир по местоположению**

Районирование квартир в пределах города имеет ту же цель, что и типизация по качеству: уменьшение разброса цен в выборке. Первоначально массив данных по городу следует разделить по административным районам городов, затем рассмотреть территориально-экономическое зонирование, районирование с учетом географических условий, экономико-экологических критериев,

Результаты типизации жилья по качеству и местоположению рекомендуется зафиксироват в табличной форме.

***Результаты районирования территории***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Индекс зоны | Наименование зоны | Административный район, микрорайон | Описание (метро, улицы, границы) |
| А |  |  |  |
| Б |  |  |  |
|  |  |  |  |

***Результаты типизации жилья по качеству***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Индекс | Наименование | Описание |
| типа жилья | типа | Параметр | Значение |
| 1 |  | Мин. этажность |  |
| Макс, этажность |  |
| Материал стен дома |  |
| Наличие лифта |  |
| Мин. площадь кухни |  |
| Макс, площадь кухни |  |
| Мин. лет постройке |  |
| Макс, лет постройке |  |
| Строительная серия |  |
| 2 |  |  |  |

***Результаты типизации жилья по размеру***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Индекс размера жилья | Наименование размера жилья | Описание |
| Параметр | Значение |
| а |  | Количество комнат |  |
| Мин. общая площадь |  |
| Макс, общая площадь |  |
| Мин. жилая площадь |  |
| Макс, жилая площадь |  |
| б |  |  |  |

***ДАННЫЕ О ЖИЛИЩНОМ ФОНДЕ***

**Жилищный фонд**

Материальную основу рынка жилья составляет жилой фонд, а точнее - та его часть, которая находится в частном владении (прежде всего приватизированная) либо вновь строится для коммерческой продажи.

**Жилищный фонд** - это совокупность всех жилых помещений, независимо от форм собственности, включающая:

* многоквартирные жилые дома; индивидуальные жилые дома;
* специальные дома (общежития, приюты, детские дома, дома-интернаты);
* квартиры, жилые помещения (в том числе служебные) в нежилых строениях, пригодных для проживания (школах, больницах, поликлиниках и т.д.).

Дачи, летние садовые домики, спортивные и туристические базы, санатории, дома отдыха, пансоинаты, гостинницы, казармы, железнодорожные вагончики и др. строения и помещения, предназначенные для отдыха, сезонного или временного проживания, в составе жилищного фонда не учитываются.

**Общая площадь квартиры** включает *жилую площадь* (площадь жилых комнат в жилых домах и помещениях, спальных и столовых комнат и комнат для отдыха и внеклассных занятий в специальных домах, жилых квартир, состоящих из одной комнаты, жилых комнат в нежилых строениях) и *площадь подсобных помещений,* к которым относятся помещения, расположенные внутри квартир (кухни, коридоры, санузлы, ванные и гардеробные комнаты, кладовые, встроенные шкафы). В площадь подсобных помещений квартир включаются также приквартирные отапливаемые мансарды и мезонины, крытые веранды, лоджии, террасы и балконы с установленными понижающими коэффициентами, если это предусмотрено технико-экономическими показателями проектов жилых домов. В общежитиях к подсобным (вспомогательным) помещениям, кроме вышеуказанных, относятся помещения культурно-бытового назначения и медицинского обслуживания.

Для целей анализа рынка жилья необходимо изучать следующие **характеристики жилищного фонда.**

*1)Общая площадь жилищного фонда.* Определяется как сумма общей площади квартир (в квадратных метрах) либо как число квартир конкретных типов. Площади общего пользования (лестничных клеток, лифтовых холлов, тамбуров, общих коридоров, вестибюлей, галерей, балконов, лоджий, неотапливаемых террас, мансард и мезонинов, а также нежилых помещений, расположенных в доме и занятых различными организациями соцкультбыта и торговли) в общую площадь жилфонда не включаются.

*2)Структура жилищного фонда* - это доля (процентное соотношение) различных видов и типов жилья в общем составе жилфонда (в площадях или в числе квартир конкретного типа). Структура жилфонда может определяться по различным основаниям: по видам собственности; по типам (строительным сериям) домов; по периоду строительства; по местоположению в пределах города (региона) и т.д.

По видам собственности жилфонд разделяют на:

**частный** - жилфонд, находящийся в собственности граждан и в собственности юридических лиц, созданных в качестве частных собственников;

**государственный** - ведомственный федеральный и ведомственный субъектов Федерации жилфонд;

**муниципальный** - фонд, находящийся в собственности города или района города, а также ведомственный фонд, находящийся в полном хозяйственном ведении или оперативном управлении муниципальных предприятий или учреждений;

**общественный** - фонд, находящийся в собственности общественных

объединений;

**коллективный** - фонд, находящийся в совместной или долевой собственности различных субъектов частной, государственной, муниципальной общественной собственности.

*3)Уровень благоустройства* жилого фонда принято оценивать долей жилья (общей площади или числа квартир), оборудованного водопроводом, канализацией, центральным отоплением и горячим водоснабжением.

**Приватизированный жилой фонд** - это жилые помещения, бесплатно переданные в частную собственность занимающих их граждан из государственного и муниципального жилфонда.

*4)0бъем приватизированного жилфонда -* общая площадь жилья, приватизированного к данному моменту времени. Измеряется в кв. м, или числе квартир.

*5)Уровенъ приватизации -* доля приватизированного жилья в процентах от всего жилого фонда либо от числа квартир, подлежащих приватизации.

*6)Темп приватизации -* общая площадь жилья, приватизированного за единицу времени (год, полугодие и т.д.). Измеряется в кв. метрах, числе квартир, процентах от общего числа квартир, подлежащих приватизации.

 **Новое жилье**

Ввод нового жильяслужит материальной базой первичного рынка жилья и в дальнейшем - дополнением вторичного. Характеристики ввода жилья аналогичны характеристикам приватизации: *объем (темп) ввода, структура нового жилья по качеству и местоположению. С* точки зрения анализа рынка эти характеристики могут измеряться теми же единицами, что и аналогичные характеристики приватизированного фонда.

***ДАННЫЕ О ЦЕНАХ***

***Первоначальным, источником данных о ценах являются листинги фирм и данные о сделках****.* Листинги предложений брокерских, информационных, рекламных агентств содержат перечень квартир, выставленных на продажу, их описание и цену предложения.

Обработка листингов и данных о сделках позволяет получить не только данные о ценах, но и такие характеристики рынка, как:

* *объем предложения* - число квартир, поступивших на продажу за определенный период времени (месяц);
* *структура предложения -* доля (процент) квартир различных типов (по качеству, размеру, местоположению) в общем объеме предложения;
* *объем спроса -* число заявок на покупку квартир, поступивших за месяц;
* *структура спроса -* доля (процент) заявок на различные типы квартир за месяц;
* *соотношение спроса и предложения -* отношение числа заявок на покупку к числу предложений на продажу квартир различных типов за месяц;
* *объем сделок -* число сделок за месяц;
* *структура сделок -* доля сделок по квартирам различных типов в общем объеме;
* *активность фирмы -* отношение числа сделок на квартиры различных типов к числу предложений и среднее время экспозиции (от момента выставления на продажу до момента продажи);
* *активность рынка -* отношение числа сделок, зарегистрированных в городском органе регистрации (КМЖ, БТИ) за месяц, к общему числу приватизированных квартир;
* *ликвидность объектов -* среднее время экспозиции квартиры (время от момента выставления на продажу до момента продаж