СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ……...3

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ…….....5

1.1. Основные понятия и сущность недвижимости……5
1.2. Рынок недвижимости……...20
1.3. Структура и состояние рынка недвижимости……...35

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНКА ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ…….....44

2.1. Рынок элитной недвижимости……44

2.2. Социально-экономические характеристики покупателей элитного жилья и критерии выбора жилья……..63

2.3. Элитная ипотека…….……68

ГЛАВА 3. РАСЧЕТ ПАРАМЕТРОВ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБЪЕКТА ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ИПОТЕКЕ……78

3.1. Выбор объекта приобретаемой недвижимости…….…..78

3.2. Стандартная процедура получения ипотечного кредита……80

3.3. Расчет параметров ипотечного кредита…….…..85

ЗАКЛЮЧЕНИЕ…….….93

СПИСОК ИСПОЛЬЗАВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ…….……95

Введение

Одной из наиболее актуальных проблем строительной отрасли является исследования состояния и перспектив развития различных сегментов строительного рынка. Сегодня в научной литературе и в общественной практике наблюдается повышенное внимание к объектам элитного строительства. Однако возникают разногласия по вопросам классификации данного сегмента недвижимости, отсутствуют точные критерии оценки, не существует четкого понятия «элитности» объекта. В связи с этим существуют сложности ипотечного кредитования элитного жилья. Элитная ипотека - явление довольно новое, и пока лишь небольшому кругу регионов России оно знакомо. Доля ипотечных кредитов на элитные объекты на первичном рынке, значительно меньше, чем на жилье в других сегментах рынка. Тем не менее спрос на приобретение элитного жилья растет, вследствие чего, **актуальность** развития кредитования в сегменте элитной недвижимости не вызывает сомнений.

В связи с этим **целью** данной работы является изучение рынка элитной жилой недвижимости, анализ процесса кредитования и выявление тенденций развития данного сегмента.

Поставленная цель определила необходимость решения следующих **задач:**

1. Изучить особенности рынка элитной жилой недвижимости;
2. Проанализировать состояние строительной отрасли в условиях финансового кризиса;
3. Оценить степень развития элитной ипотеки;
4. Рассчитать параметры ипотечного кредита для приобретения элитной жилой недвижимости.

Для решения этих задач использовались: системный подход, сравнительный метод оценки данных.

Объектом исследования является рынок элитной недвижимости.

Предметом исследования выступают процессы и отношения участников в сегменте элитной ипотеки.

Научную новизну определяют следующие результаты: уточнена сущность и разработана система признаков отнесения объекта к тому или иному классу элитного жилья, на основе анализа состояния рынка элитной недвижимости, выявлены основные тенденции и сделаны прогнозы развития рынка элитной недвижимости в Нижнем Новгороде.

Практическая значимость дипломной работы заключается в возможности применения предложенных критериев идентификации объектов элитной жилой недвижимости для оценки при ипотечном кредитовании.

Дипломная работа состоит из трех глав и заключения.

В первой главе «Теоретические аспекты рынка недвижимости» определены основные понятия и сущность недвижимости, дана классификационная характеристика основных видов жилой недвижимости, отражено состояние строительной отрасли в условиях кризиса.

Во второй главе «Анализ рынка элитной недвижимости» рассмотрены особенности рынка элитного жилья и элитной ипотеки.

В третьей главе «Расчет параметров приобретения объекта элитной жилой недвижимости» показана стандартная процедура получения кредита и выполнен расчет параметров ипотечного кредита.

В заключении сформулированы основные выводы по дипломной работе.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

1.1 Основные понятия и сущность недвижимости

Понятие “недвижимость” в современной России введено в активный практический оборот начиная с 1991 года, когда была ликвидирована всеобщая государственная собственность на объекты недвижимости, и началась бесплатная передача гражданам предприятий, их имущества, жилья, находящегося ранее в государственной собственности, т. е. начался процесс приватизации.

Сфера недвижимости многогранна, представляет собой обширную область предметов и общественных отношений, связанных с собственностью, государственным регулированием, многими сферами человеческой деятельности. Определяющей характеристикой недвижимости является ее связь с землей, которая не может быть нарушена без несоизмеримых потерь для объекта.

К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, леса, многолетние насаждения, здания, сооружения, объекты незавершенного строительства и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно. Также к ним относят подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты (ст. 130 ГК РФ).

Все объекты недвижимости обладают уникальными характеристиками, которые отличают их от других товаров и влияют на ценообразование в изменяющейся экономической среде.

Полезность. Объект недвижимости удовлетворяет потребности покупателя в жилой или производственной площади, в комфортности и экологичности помещения, в престиже и т. д. Полезность объекта

определяется такими его характеристиками, как размер помещения, планировка, благоустройство окружающей территории, месторасположение, материал основных конструкций и т. д.

Фиксированное местоположение в основном обуславливает уникальность каждого объекта недвижимости, во многом определяет его экономические характеристики и позиционирование на рынке.

Уникальность (неповторимость). Каждый объект недвижимости обладает определенными, свойственными только ему признаками, отличающими его от других объектов недвижимости.

Двухкомпонентность. Любой объект недвижимости, который включает улучшения, состоит из двух компонентов – земли и зданий (сооружений). Для различных типов недвижимости и различных экономических условий соотношение двух компонентов как в стоимостном, так и в физическом измерении может быть различным.

Натуральная форма не потребляется, сохраняется в течение всего срока жизни.

Долговечность. Если говорить о “чистой” земле (как части поверхности земной суши), то теоретически она имеет бесконечный срок жизни и не изнашивается. Здания и сооружения по сравнению с землей имеют ограниченный срок жизни (в конечном счете, они требуют либо ремонта, либо замены). Однако, если сравнивать с абсолютным большинством других товаров, здания и сооружения относительно долговечны. Именно долговечность недвижимости позволяет отделять право пользования недвижимостью от права владения, обеспечивая одновременное существование целого набора различных интересов в одной и той же недвижимости.

Фундаментальность. Недвижимость – это товар, который невозможно потерять, похитить, сломать при обычных условиях.

Различают понятие недвижимости как физического (материального) объекта и как комплекса экономико-правовых и социальных отношений,

обеспечивающих специальный порядок распоряжения им и особую устойчивость прав.

Соответственно принято различать четыре концепции недвижимости: географическую; экономическую; юридическую; социальную. Географическая концепция недвижимости отражает физические (технические) характеристики недвижимости: конструкцию и материал строений, размеры, местоположение, климат, плодородие почв, окружающую среду и другие параметры. Экономическая концепция рассматривает недвижимость как предмет потребления и как эффективный объект инвестирования и надежный инструмент генерирования дохода. На юридическом уровне недвижимость – совокупность прав, устанавливаемых государством с учетом отечественных особенностей и международных норм. Социальная роль недвижимого имущества состоит в удовлетворении физиологических, психологических, интеллектуальных и других потребностей людей.

Классификация объектов недвижимости

Объекты недвижимости классифицируются следующим образом.

По типу недвижимости:

− земля (в том числе сельскохозяйственные земли (пашня, сенокосы, пастбища, многолетние насаждения, целина), земли населенных пунктов (городов, рабочих, курортных и дачных поселков, сельских населенных пунктов), а также земли промышленности, транспорта, связи и других секторов народного хозяйства, земли природоохранного, природно-заповедного, оздоровительного, рекреационного и историко-культурного назначения, земли лесного фонда, лесного хозяйства, земли водного фонда, земли запаса);

− коммерческая недвижимость (офисная, торговая, бары, рестораны, гостиницы, гаражи для аренды и т. п.);

− промышленная недвижимость (производственно-складская);

− общественные (специальные) здания и сооружения (лечебно-оздоровительные, учебно-воспитательные, культурно-просветительские, административные (милиция, суд, прокуратура, органы власти), памятники, мемориальные сооружения, вокзалы, порты);

− жилая недвижимость (малоэтажный дом (до трех этажей), многоэтажный дом (от 4 до 9 этажей), дом повышенной этажности (от 10 до 20 этажей), высотный дом (свыше 20 этажей), объектом жилой недвижимости может также быть кондоминиум, секция (подъезд), этаж в подъезде, квартира, комната, дачный дом).

По функциональному назначению:

− производственные объекты недвижимости (прямо или косвенно участвуют в создании товара);

− непроизводственные объекты недвижимости (обеспечивают условия для обслуживания и проживания населения).

По происхождению :

− воспроизводимые объекты недвижимости (здания, сооружения, многолетние насаждения);

− невоспроизводимые объекты недвижимости (земля, природные месторождения, природные водные бассейны).

По степени готовности к эксплуатации:

− объекты недвижимости, введенные в эксплуатацию;

− объекты недвижимости, находящиеся в незавершенном строительстве.

По форме собственности:

− объекты недвижимости, находящиеся в частной собственности;

− объекты недвижимости, находящиеся в государственной собственности;

− объекты недвижимости, находящиеся в муниципальной собственности;

− объекты недвижимости, находящиеся в собственности общественных организаций;

Право собственности на недвижимость

Под термином “недвижимость” в общем случае можно понимать землю с находящимися на ней постройками, то есть совершенно определенный физический объект, который можно “потрогать”. Но, с другой стороны, товаром на рынке недвижимости являются не физические объекты, а различные права на эти объекты. Каждое право дает его владельцу определенные выгоды, которые могут выражаться в виде денежных потоков, престижа, чувства собственного удовлетворения, условий для ведения бизнеса, качества жилья и т. д. Таким образом, для полной характеристики объекта недвижимости необходимо рассматривать в комплексе характеристики его как физического объекта, так и права на него.

Центральный правовой институт в рыночной экономике – право собственности. В субъективном смысле - право конкретного лица (собственника) владеть, пользоваться и распоряжаться определенным имуществом в пределах, установленных законом. Это право дает лицу юридическую власть над вещью и называется вещным правом. Различные виды вещных прав отличаются именно объемом этой власти; к вещным правам относятся также: право пожизненного наследуемого владения имуществом; право постоянного (бессрочного) пользования имуществом; сервитуты; право хозяйственного ведения имуществом; право оперативного управления имуществом. За исключением права собственности, все другие вещные права являются правами на чужие вещи. Право собственности определяется 17-й главой Гражданского кодекса Российской Федерации.

Собственность – это комплекс прав, который может быть распределен между различными субъектами или сосредоточен в одних руках:

1. *Владение* – первичный компонент собственности, основанный на законе физический контроль над объектом, возможность иметь его у себя, фактическое обладание объектом. Оно создает необходимые предпосылки для реализации двух других правомочий – пользования и распоряжения. Можно владеть объектом недвижимости, но не пользоваться им. Пользоваться же объектом недвижимостью, не владея им фактически, невозможно.

2. *Пользование* – применение объекта собственности в соответствии с его назначением по усмотрению и желанию пользователя или собственника, извлечение из объекта полезных свойств или дохода. Владение и пользование могут быть соединены в руках одного субъекта или разделены между различными субъектами.

3. *Распоряжение* – всеобъемлющий, высший способ реализации отношений между объектом и субъектом собственности, т. е. это право решать, каким образом и кем может быть использован сам объект недвижимости и получаемый от него доход; определение юридической судьбы объекта собственности.

Под полным правом собственности понимается право владеть, пользоваться и распоряжаться собственностью в рамках, не противоречащих местному законодательству. Полное право собственности обладает наивысшей стоимостью.

Экономически собственность реализуется тогда, когда начинает приносить доход, т. е. в процессе присвоения и отчуждение земли и другого недвижимого имущества как основного фактора производства и его результатов – дохода.

Существует два основных способа присвоения и отчуждения благ: индивидуально обособленный – частный и совместный – общий, публичный. Соответственно по признаку субъекта присвоения различают две основные

формы собственности: частную и общественную (государственную и муниципальную).

Субъекты права собственности на недвижимое имущество – это собственники конкретных земельных участков и других объектов недвижимости, наделенные земельными правами и несущие обязанности в соответствии с земельным, гражданским, водным, лесным и другим законодательством России. В имущественные отношения по поводу недвижимости вступают три основные группы субъектов:

1) Российская Федерация и субъекты Российской Федерации в лице органов государственной власти, города, районы, населенные пункты в лице органов местного самоуправления;

2) граждане, объединения людей, семьи, социальная группа, в том числе иностранные граждане;

3) юридические лица – коммерческие, некоммерческие и другие организации, в том числе иностранные.

В России, как и во многих развитых странах мира (США, Англия и др.) установлено: когда частная собственность препятствует реализации общественных интересов, она подвергается постоянным или временным ограничениями.

Постоянные ограничения права собственности на объекты недвижимости, обусловленные их ограниченностью и незаменимостью в предпринимательской деятельности, включают:

− систему зонирования;

− рациональное использование и охрану земель;

− контроль окружающей среды;

− защиту законных прав и интересов других собственников, арендаторов и пользователей земли;

− учет строительных норм и правил, проектов планировки и застройки населенных пунктов;

− ограничения прав пользования или распоряжения памятниками истории, культуры, охранными зонами, сельскохозяйственными землями и др.;

− др.

Для собственника недвижимого имущества законом могут быть установлены определенные временные ограничения (обременения), которые стесняют его права при осуществлении прав собственности.

Ограничения прав собственности:

− сервитуты;

− ипотека;

− доверительное управление;

− аренда, лизинг.

С недвижимостью могут осуществляться различные действия, влекущие возникновение, изменение или прекращение прав и обязанностей в ее отношении, т. е. осуществляться различные сделки: аренда, залог, наследие, дарение, купля-продажа, доверительное управление, постоянное пользование, полное хозяйственное ведение, страхование, лизинг, субаренда, взнос в акционерное общество, приватизация, др.

С объектами недвижимости могут заключаться следующие виды сделок:

1. Изменение собственника: купля-продажа, мена, дарение, рента, приватизация, продажа предприятия.

Купля-продажа. При этой сделке заключается письменный договор купли-продажи объекта недвижимости, где продавец обязуется передать объект недвижимости в собственность покупателю, а покупатель обязуется принять этот объект и уплатить за него определенную цену**.** Договор купли-продажи объекта недвижимости подлежит обязательной государственной регистрации соответствующими органами юстиции в порядке, предусмотренном Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

Мена. В этой сделке каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороне один объект недвижимости в обмен на другой. Договор мены обязательно заключается в письменной форме и подписывается сторонами. Нотариальное удостоверение договора необязательно. Субъектами сделки могут быть граждане и юридические лица. Если при сделке оказывается, что в соответствии с договором мены объекты обмена признаются неравноценными, то сторона, цена объекта недвижимости которой ниже, должна оплатить разницу в ценах. Если сроки передач объектов недвижимости не совпадают, то применяются правила о встречном исполнении обязательств. Право собственности в этой сделке возникает у сторон с момента государственной регистрации перехода соответствующих прав, а не после исполнения ими обязательств по передаче объектов недвижимости.

Дарение. В сделке дарения даритель безвозмездно передает или обязуется передать:

• объект недвижимости в собственность;

• имущественное право (требование) к себе или к третьему лицу либо освобождает или обязуется освободить одаряемого от имущественных обязанностей.

Субъектами сделки могут быть либо граждане, либо юридические лица. Однако в отношении этой сделки между коммерческими организациями имеются специальные оговорки. Для сделки дарения имеются ограничения. Если объект недвижимости находится в общей совместной собственности, то дарение возможно только с согласия, всех его участников. Для юридических лиц, если объект недвижимости принадлежит на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, дарение возможно только с согласия собственника объекта недвижимости. В сделке дарения одаряемый вправе в любое время, до передачи ему объекта недвижимости, отказаться от него. Дарение объекта недвижимости обязательно оформляется

письменным договором, который подлежит государственной регистрации и считается заключенным только с момента такой регистрации.

Рента. В этом виде сделки получатель ренты — собственник объекта недвижимости передает объект в собственность плательщику ренты, который, в свою очередь, обязуется в обмен на полученный объект недвижимости периодически выплачивать получателю ренты определенную денежную сумму либо предоставлять средства на его содержание в иной форме. Причем получатель ренты лишается права собственности на объект недвижимости и приобретает право его залога. Договор по этой сделке совершается в письменной форме и обязательно удостоверяется нотариально и регистрируется.

Рента имеет несколько подвидов:

а) постоянная - выплачивается бессрочно в денежной форме или путем предоставления вещей, выполнения работ (оказания услуг), соответствующих по стоимости денежной сумме ренты, по окончании квартала (если иное не установлено договором).

б) пожизненная - выплачивается в течение жизни получателя ренты. Денежная сумма не может быть менее 1 МРОТ. Эта рента выплачивается обычно ежемесячно (если иное не установлено договором).

в) пожизненное содержание с иждивением закрепляется договором, в котором определяется стоимость всего объема содержания с иждивением (не может быть менее 2 МРОТ в месяц). При этом содержание может быть заменено на периодические платежи в деньгах.

Приватизация — это процесс перехода (передачи, продажи) государственного имущества в собственность юридических и физических лиц.

По закону бесплатно приватизировать объект недвижимости гражданин может только один раз в жизни (исключение составляют несовершеннолетние, когда приватизация проводилась от их лица опекуном или родителями). В приватизации могут принимать участие все, кто

прописан в квартире постоянно (а также те, кто имеет право на такую прописку), или только некоторые жильцы, если остальные не претендуют на участие в приватизации, не возражают против нее, а также в случае, когда кто-либо из жильцов уже использовал свое право бесплатной приватизации.

Правоустанавливающим документом, подтверждающим право собственности в случае приватизации, является договор приватизации. Он оформляется в районном агентстве по приватизации (по местоположению квартиры) или в городском агентстве по приватизации и подписывается администрацией города с одной стороны и гражданами, приватизирующими жилплощадь с другой.

1. **Изменение права пользования и владения:** аренда, совместная деятельность, сервитут, вклад в уставный капитал, ипотека, лизинг, безвозмездное пользование.

Собственник недвижимого имущества (земельного участка, другой недвижимости) вправе требовать от собственника соседнего участка, а в необходимых случаях и от собственника другого земельного участка предоставления права ограниченного пользования соседним участком – **сервитута**. Различают сервитуты положительные и отрицательные.

Положительные сервитуты – это право лица, имеющего сервитут, совершать определенные действия в ущерб чужой недвижимости. К ним можно отнести право прохода или проезда через “служащий” земельный участок, прогона через него скота, пользования водой или пастбищами, прокладки линий передачи, связи и трубопроводов и т. п.

Отрицательные сервитуты – это право требовать, чтобы собственник примыкающего к “господствующему” “служащего” участка воздерживался от тех или иных видов его использования. Например, право требования о невозведении зданий или сооружений либо возведения таких, которые не могут препятствовать доступу на “господствующий” участок света и воздуха (сервитут света и воздуха) или портить вид (сервитут вида). Сервитут устанавливается по соглашению между лицом, требующим установления

сервитута, и собственником соседнего участка и подлежит регистрации в порядке, установленном для регистрации прав на недвижимое имущество. В случае недостижения соглашения об установлении или условиях сервитута спор решается судом по иску лица, требующего установления сервитута. Собственник участка, обремененного сервитутом, вправе, если иное не предусмотрено законом, требовать от лиц, в интересах которых установлен сервитут, соразмерную плату за пользование участком.

Сервитутом могут обременяться здания, сооружения и другая недвижимость, ограниченное пользование которой необходимо вне связи с пользованием земельным участком.

Ипотека – это кредит, полученный под залог недвижимости. Ипотека обеспечивает обязательства недвижимым имуществом, при котором кредитор (залогодержатель) имеет право, в случае неисполнения обязательств должником (залогодателем), получить удовлетворение за счет заложенной недвижимости. Имущество, на которое установлена ипотека, остается во владении залогодателя, т. е. должника. Договор ипотеки заключается с соблюдением общих правил Гражданского кодекса РФ о заключении договора с учетом положений, установленных соответствующими статьями Федерального закона РФ от 16 июля 1998 года №102-ФЗ “Об ипотеке (залоге недвижимости)” с изменениями от 26 января 2009 г.

Доверительное управление имуществом (траст) – это новое явление в России, которое применяется, прежде всего, в отношении остающихся в собственности государства акций приватизированных предприятий. Вновь введенный (п. 4. ст. 209 ГК) институт доверительного управления собственностью позволяет собственнику (учредителю управления), в том числе государству как субъекту предпринимательства, передавать другому лицу (доверительному управляющему) свои права владения, пользования и распоряжения принадлежащим ему имуществом на определенный срок, что, однако, не приводит к переходу права собственности на переданное в

доверительное управление имущество к доверительному управляющему. Тем не менее, не становясь собственником, доверительный управляющий имеет возможность владеть, пользоваться и распоряжаться доверенным ему имуществом в имущественном обороте от своего имени, но в интересах собственника. Объектами доверительного управления могут быть предприятия и другие имущественные комплексы, отдельные объекты, относящиеся к недвижимому имуществу.

Аренда – это право пользоваться чужой недвижимостью на определенных условиях. По договору аренды арендодатель (собственник) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) недвижимое имущество за плату во временное пользование. В аренду могут быть переданы земельные участки, обособленные природные объекты, предприятия, имущественные комплексы, здания, сооружения и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования. Срок аренды определяется договором, в то же время аренда может быть заключена на неопределенный срок, если последний в договоре не указан. Арендатор обязан своевременно вносить плату за пользование имуществом (арендную плату). Порядок, условия и сроки внесения арендной платы определяются договором аренды. При прекращении договора аренды арендатор обязан вернуть арендодателю имущество в том состоянии, в котором он его получил, с учетом нормального износа, или в состоянии, обусловленном договором.

Лизинг – один из видов финансовой аренды. По договору лизинга арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Арендованное имущество переходит в собственность арендатора по истечении срока аренды или до его истечения при условии внесения арендатором всей обусловленной договором выкупной цены. Наиболее полным по составу является интерес полного права

собственности, владелец которого имеет бессрочное право использования или отчуждения недвижимости по своему усмотрению при условии соблюдения закона и неотъемлемых прав других членов общества. Владелец полного права собственности может создать меньшие по объему выгод интересы, например, интерес права аренды, при котором его владельцу (арендатору) дается право пользоваться недвижимостью в течение определенного периода в обмен на арендную плату. В свою очередь, арендатор может создать интерес субаренды, передав право пользования недвижимостью субарендатору. Теоретически этот процесс неограничен. При этом арендная плата, которую основной арендатор выплачивает владельцу полного права собственности, называется главной или основной арендной платой, а соответственно, арендная плата, выплачиваемая субарендатором “своему арендодателю” называется субарендной платой. Разница между субарендной и основной арендной платой называется доходной, или прибыльной арендной платой.

Дополнительная стадия совершения сделок с недвижимостью – *государственная регистрация* прав на недвижимое имущество и сделок с ним, которая регулируется Гражданским Кодексом РФ, Федеральным законом от 21 июля 1997 года № 122-ФЗ “О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним”, другими федеральными законами и нормативными актами Российской Федерации. Государственная регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права и проводится по месту нахождения недвижимого имущества по установленной системе записей о правах на каждый объект недвижимого имущества, что фиксируется в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Выписки из Единого государственного реестре прав, утвержденные в установленном порядке, должны содержать описание объекта недвижимости, зарегистрированные права на него, а также ограничения обременения) прав. Использование сведений, содержащихся в Едином государственном реестре прав, способами

или в форме, которые наносят ущерб правам и законным интересам правообладателей, влечет ответственность, предусмотренную законодательством Российской Федерации. Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним проводится учреждением юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним на территории регистрационного округа по месту нахождения недвижимого имущества.

1.2. Рынок недвижимости

В результате появления в России объектов недвижимости, находящихся в частной собственности, стал формироваться и развиваться рынок недвижимости, в основе которого лежит купля-продажа прав собственности на объекты недвижимости. Все большее число российских граждан, предприятий и организаций участвуют в операциях с недвижимостью – она строится, продается, покупается, арендуется, закладывается, обменивается и т. п.

Рынок недвижимости – это взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости.

Основными особенностями рынка недвижимости являются:

- локальный характер рынка недвижимости (сокращения числа возможных сделок из-за определенного местоположения);

- уникальность всех участков земли (влечет различие в ценах);

- низкая ликвидность недвижимости по сравнению с другими товарами (вследствие необходимости привлечения правовых институтов при совершении сделок);

- несоответствие высокой цены и финансовых возможностей покупателей, что требует наличие кредита в большинстве случаев;

- разброс в ценах вследствие неполной информированности продавцов и покупателей.

Характеризуя современное состояние российского рынка недвижимости, следует отметить, что он вступил во второй этап своего развития – этап подхода к недвижимости как объекту инвестиционной деятельности. Если на первом этапе недвижимость приобреталась в основном для удовлетворения собственных потребностей (жилье, офисы для собственных нужд и т. д.) и выгодной ее перепродажи, то на втором этапе недвижимость рассматривается как объект вложения финансов для

получения постоянного дохода, превышающего уровень депозитных ставок банков, например, от сдачи объектов недвижимости в аренду.

В целом формирование отечественного рынка недвижимости можно охарактеризовать следующими факторами:

1. Макроэкономическая нестабильность (невозможно предвидеть нормативные акты, принятие которых обуславливается политической конъюнктурой).

2. Инфляция. С одной стороны, инвестиционная активность и развитие нормальной системы ипотечного кредитования снижаются, а с другой - из-за ограниченности более ликвидных и рентабельных направлений инвестирования вложений в недвижимость являются привлекательными.

3. Размытость законодательной базы.

4. Отсутствие специальных служб сбора и анализа информации, что делает информационное пространство непрозрачным.

5. Низкий профессионализм участников рынка недвижимости (небольшой опыт работы, неопределенность законодательной базы).

6. Неравномерное развитие сегментов рынка недвижимости (наиболее массовым является рынок жилья).

Совершенный конкурентный рынок предполагает, что:

− покупатели и продавцы должны иметь точную информацию о ценах;

− продукт на рынке должен быть однородным;

−на рынке должна существовать совершенная мобильность, то есть покупатели и продавцы должны иметь возможность и быть готовы к перемещению для совершения покупки точно так же, как и товары должны быть перемещаемы;

− продавцов и покупателей на рынке должно быть так много, что ни один из них не мог бы влиять на рыночную цену;

− спрос и предложение эластичны по цене;

− издержки сделок низки по сравнению со стоимостью товара.

Любые отклонения от вышеприведенных условий снижают эффективность распределения ресурсов через ценовой механизм.

Основными факторами, которые действуют на любом рынке, являются: спрос, предложение и цена.

Спрос – это количество земельных участков, зданий, сооружений и прав на них, которые покупатели готовы приобрести по складывающимся ценам за определенный период времени. При прочих равных условиях спрос на недвижимость изменяется в обратной зависимости от цены.

Формируется же спрос на недвижимые объекты под влиянием многочисленных факторов.

1. Экономические факторы: темпы экономического роста и научно-технического прогресса; уровень конкуренции на рынке; уровень, динамика и дифференциация доходов потенциальных покупателей; уровень деловой активности населения; возможность привлечения заемных средств; стоимость строительства и цены на объекты недвижимости; цены и тарифы на коммунальные услуги; уровень арендной платы; налогообложение.

2. Социальные факторы: структура населения; плотность населения; число семей; миграция населения; численность населения и тенденции ее изменения; возрастной и социальный статус населения; образовательный уровень и др.

3. Природно-климатическая среда: климат; продолжительность времен года; водный и тепловой режим; тип почв; запас питательных веществ в почве; экология.

4. Административные факторы: постоянные и временные ограничения; условия получения прав на строительство недвижимости; правовые условия совершения сделок (регистрация, сроки и др.).

5. Окружающая среда: состояние социальной инфраструктуры; транспортные условия; местонахождение недвижимости.

6. Национальные и культурные условия, традиции населения.

7. Политические факторы: степень совершенства законодательства, уровень стабильности.

Спрос на недвижимость может быть очень изменчивым по регионам, районам и микрорайонам.

Спрос на землю как фактор производства, по своей сути является производным от спроса на конечный продукт, производимый с использованием земли. Поэтому величина спроса на землю будет определяться:

− ценой земли относительно цены на другие факторы производства;

− продуктивностью земли;

− ценой конечного продукта.

Предложение – это количество объектов недвижимости, которое собственники готовы продать по определенным ценам за некоторый период времени.

В любой текущий момент времени общее предложение складывается из двух элементов – предложение уже существующей и новой недвижимости. Соотношение двух элементов предложения изменяется во времени и от места к месту. В то же время, основной тенденцией является преобладание предложения существующей недвижимости, что связано с ее долговечностью.Следует отметить, что изменение предложения земли и других объектов недвижимости фактически требует значительного времени, в связи с чем принято различать предложение:

− *в краткосрочном* (от даты принятия решения об осуществлении проекта до даты завершения строительства) периоде. Так как предложение земли в целом как природного ресурса постоянно (искусственное увеличение территорий, например, за счет смыва или освоения морского шельфа, требует таких значительных капиталовложений, что такие дополнительные территории правильнее будет относить к средствам производства), то цена земли, также как и других объектов недвижимости, будет определяться исключительно спросом. При падении спроса снизится и равновесная

рыночная цена. Заметим, что при падении цены практически до нуля предложение объектов недвижимости не уменьшится. Это означает, что альтернативная стоимость “чистой” земли равна нулю; такая ситуация на практике уменьшает действенность ценового механизма и приводит к тому, что для земли (и недвижимости в целом) в течение существенного периода времени предложение неизменно. Кроме того, недвижимость, в отличие от других потребительских товаров, имеет несопоставимо длительный срок жизни. Здания и сооружения городской застройки, как правило, имеют эксплуатационный срок жизни до 100 и более лет. Если не говорить о более долгосрочной перспективе, то здания и сооружения так же неизменны, как и земля, на которой они расположены. В результате объекты недвижимости по мере строительства накапливаются и образуют существенный “запас”, что приводит к ослаблению влияния на цены поступающего на рынок нового предложения. То есть предложение существующей недвижимости всегда преобладает над предложением новой недвижимости, и цены, как правило, определяются спросом.

−*в среднесрочном* (около 10 лет) и долгосрочном периоде. Очевидно, что использование обществом объектов недвижимости по одному назначению является абстрактной гипотезой. Объективной реальностью является существование множества видов использования объектов недвижимости, которые, как правило, конкурируют между собой и которые как ограниченные ресурсы необходимо эффективно распределять в соответствии с предпочтениями каждого потребителя и общества в целом. Так, в реальной жизни использование земли не однородно: например, различают земли, предназначенные для сельскохозяйственного использования, и земли, предназначенные для городского строительства. Внутри каждого вида использования существует большое разнообразие типов использования. Например, сельскохозяйственные земли могут использоваться для производства продуктов овощеводства или животноводства, а городские земли могут использоваться для размещения на

них офисной, торговой, жилой или производственных функций. Если вводим предположение о возможности нескольких альтернативных использований объектов недвижимости, то, с точки зрения какого-либо одного использования, предложение не может рассматриваться как постоянное, так как всегда может быть дополнено за счет объектов недвижимости другого использования, если последнее не является наиболее эффективным. Тогда предложение объектов недвижимости описывается стандартной кривой. Чем больше цена объекта недвижимости, тем больше предложение, которое формируется, в том числе и за счет изменения типов существующего использования.

Итак, изменение предложения объектов недвижимости на рынке может быть реализовано:

− за счет строительства новой или реконструкции существующей недвижимости;

− за счет изменения типа использования;

− за счет изменения существующих прав на недвижимость без физического изменения недвижимости.

Цена – это количество денег, уплаченных за единицу недвижимости в совершенных сделках.

Рыночная стоимость – это наиболее вероятный денежный эквивалент собственности. Это наивысшая цена, которую принесет продажа участка на конкурентном и открытом рынке, когда покупатель и продавец действуют разумно, со знанием дела и на сделку не влияют посторонние стимулы. Важнейший элемент и условие существования любого рынка, в том числе и недвижимого имущества, – *информационная инфраструктура* – должна содержать достоверные сведения трех видов:

− о существующих нормах и правилах работы на рынке недвижимости и их ожидаемых изменениях;

− о структуре спроса и предложения по различным объектам;

−об уровне и динамике цен на объекты недвижимости по районам, микрорайонам и другим сегментам рынка.

Основными источниками формирования базы данных служат:

− Федеральные законы и нормативные положения, постановления Правительства РФ и органов власти субъектов РФ;

− заявки потенциальных продавцов и покупателей, арендаторов, пользователей и владельцев, желающих произвести обмен или залог недвижимости;

− рекламные объявления в газетах, журналах и других изданиях;

− специальные исследования, опросы.

На рынке недвижимости сформировались и активно действуют различные структуры, способствующие повышению эффективности его оборота, а также вступающие в экономические связи в процессе владения, пользования и распоряжения недвижимым имуществом. Участниками отношений на рынке недвижимости являются:

− Российская Федерация;

− субъекты Российской Федерации;

− муниципальные образования;

− юридические лица Российской Федерации и иностранных государств;

− физические лица Российской Федерации и иностранных государств.

В зависимости от позиции на рынке недвижимости всех его участников можно объединить в четыре группы:

1. *Продавцы* – владельцы прав на недвижимые объекты (российские и иностранные физические и юридические лица, фонды государственного имущества, органы, уполномоченные местной властью);

2. *Покупатели и покупатели-инвесторы*, вкладывающие собственные, заемные или привлеченные средства в объекты недвижимости (российские и иностранные физические и юридические лица, органы государственного управления);

3. *Профессиональные участники* (обслуживающие) – инфраструктурные организации, организующие функционирование рынка в соответствии с установленными в стране нормами (агентства оценщиков, риэлторы, юридические фирмы, рекламные агентства, страховые компании, некоммерческие организации, др.);

4. *Государственные органы и организации* (бюро технической инвентаризации (БТИ), комитеты по управлению имуществом, арбитражный суд, нотариальные конторы, налоговые инспекции, органы Госкомзема, комитеты муниципального жилья, госкомитет по строительной, архитектурной и жилищной политике, учреждения Минюста РФ, др.) выполняют регулирующие функции, которые могут выражаться в различных формах, в том числе:

− законодательное установление правил и ограничений;

− учет и регистрация прав на недвижимость и сделок с нею;

− распределение природных ресурсов, государственных зданий и сооружений и предоставление их в собственность, аренду или пользование;

− контроль за использованием недвижимости (земель, лесов, вод и др.);

− стимулирование приватизации и национализации предприятий и других объектов;

− инвестирование в жизненно важные сферы (например, в строительство жилья, дорог, учреждений здравоохранения, образования, культуры и т. п., энергетику); государство по-прежнему остается основным инвестором на рынке недвижимости.

Рассмотрим подробнее деятельность некоторых участников рынка.

Строительные организации (продавцы) появились недавно и существуют в относительно небольшом количестве, так как строительство требует больших капиталовложений и имеет достаточно длительный срок окупаемости. Они строят новое жилье, нежилые объекты и продают объекты недвижимости либо сами, либо привлекая посредников-продавцов, оплачивая их услуги.

Агентства недвижимости представляют специалисты, выполняющие функции:

− консультантов по сделкам с недвижимостью;

− брокеров-посредников, представляющих в сделке интересы продавца или покупателя.

В последнее время агентства недвижимости расширяют интересы своей деятельности на рынке и вместо простого посредника становятся ведущим профессиональным участником рынка недвижимости, предлагающим целый комплекс услуг на рынке. Часть наиболее удачных и профессиональных агентств недвижимости становятся риэлтерами (риэлтерскими фирмами).

Риэлтер – это лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью на рынке недвижимости, осуществляя различные сделки с недвижимым имуществом и правами на него. Эта деятельность может осуществляться юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. Риэлтерские фирмы продают не саму недвижимость, последняя не является их собственностью, а свои услуги. Основной источник доходов – получение комиссионных за услуги, оказываемые продавцам или покупателям недвижимости.

Оценщики. Профессия оценщика была введена 27 ноября 1996 года Приложением к постановлению Министерства труда и социального развития РФ, которое определило его должностные обязанности, уровень знаний и требования к квалификации. Процедура оценки предшествует принятию любого решения, связанного с недвижимостью. Оценка представляет обоснованное мнение независимой стороны о рыночной стоимости недвижимости.

Существует несколько характерных случаев, когда необходимо обращение к услугам оценщика:

− оценка по заказу продавца перед выставлением недвижимости на продажу;

− оценка по заказу потенциального покупателя перед заключением сделки;

− оценка перед реконструкцией недвижимости на предмет прироста дохода от эксплуатации и ее рыночной стоимости в зависимости от затрат на преобразование объекта;

− оценка инвестиционного проекта;

− оценка при получении кредита под залог недвижимости, при внесении недвижимости в качестве доли в уставный капитал нового предприятия;

− оценка для определения стартовой цены объекта недвижимости на конкурсах, аукционах;

Девелопер – это профессиональный предприниматель-застройщик. В общем понимании девелопер это тот, кто преобразует землю к новому использованию, это предприниматель, строящий на земле. Деятельность, связанная с развитием территории и преобразованием земель к новому использованию получила название девелопмент.

Девелопер сам не строит, он организует создание объекта недвижимости таким образом, чтобы окупились инвестированные в объект недвижимости ресурсы и была получена достаточная прибыль от реализации объекта. Девелопер является ключевой фигурой в развитии недвижимости. Он отвечает перед инвесторами за расходование их средств, перед банками за возврат кредитных ресурсов, несет ответственность за качество проекта перед государственными органами, перед подрядчиками за финансирование, перед потребителями за своевременность и качество создаваемой недвижимости.

Банки – пассивные участники российского рынка недвижимости. Основной деятельностью банков на рынке недвижимости должно быть участие в инвестиционных и девелоперских проектах, ипотечное кредитование.

Инвесторы. Прежде всего, следует отметить, что методы инвестирования на рынке недвижимости по своей форме могут быть прямыми и косвенными.

Покупка недвижимости на аукционных и тендерных торгах, в соответствии с частным договором – эти и подобные методы инвестирования относятся к прямым.

К косвенным методам инвестирования на рынке недвижимости относят покупку ценных бумаг компаний, специализирующихся на инвестициях в недвижимость, а также ценных бумаг пенсионных и страховых фондов, активы которых также составляет инвестиционная недвижимость. На современных рынках недвижимости инвестиции осуществляются различными участниками, к числу которых можно отнести крупные строительные компании, промышленные и коммерческие компании, органы государственной власти и местного управления. Однако общей тенденцией национальных рынков стран с развитой экономикой является безусловное преобладание двух типов инвесторов – компаний недвижимости и финансовых институтов.

Особенности рынка жилой недвижимости

В классическом понимании рынок представляет собой совокупность социально-экономических отношений в сфере распределения и обмена, посредством которого осуществляется реализация товара. Рынок является формой связи между хозяйствующими субъектами, отношения между которыми строятся на базе института частной собственности.

Применительно к рынку жилья можно сказать, что это регулируемая гражданским законодательством сфера обращения предназначенного для проживания граждан недвижимого имущества, выражающаяся во

взаимодействии друг с другом продавцов, покупателей и третьих лиц на предмет совершения сделок с жилыми помещениями.

Жилищная сфера представляет собой сложную систему создания, функционирования и замены жилищного фонда и включает в себя часть сферы производства (строительство, ремонт, реконструкция и модернизация, снос объектов жилищного фонда).

Рынок жилой недвижимости – сложная взаимосвязанная структура, включающая в себя комплекс механизмов перераспределения объектов жилищного фонда и создаваемых ими жилищных услуг, основанных на сочетании интересов всех его участников и конкуренции эффективного землепользования.

Состояния рынка жилья зависит от состояния таких переменных как спрос и предложение.

Рынок жилищной недвижимости локализован, так как его объекты недвижимы и связаны с землей. Все участки земли в пределах населенных пунктов дифференцированы. Данный рынок имеет свои, присущие только ему черты, обусловленные влиянием различных внешних и внутренних факторов.

Жилая недвижимость – долговечный товар, следовательно, он нуждается в длительном содержании и уходе. Характер и качество этого содержания влияют на степень износа объектов жилищного фонда. Владелец жилья может контролировать длительность и степень износа жилья, тратя деньги на его содержание и восстановление, техническое обслуживание. Все эти особенности оказывают непосредственное влияние на процессы, протекающие в жилищной сфере, определяя характер спроса на жилье.

К жилым помещениям согласно статье 16 Жилищного кодекса Российской Федерации, относятся дома, квартиры и комнаты, как части домов и квартир. Собственно указанные три объекта и являются предметами сделок на рынке жилья, то есть товарами, предназначенными для продажи, обмена или иного введения в оборот.

Спрос на объекты жилищного фонда представляет собой количество жилья, которое хотят приобрести потребители, т.е. зависит от их количества и индивидуальных особенностей спроса, определяемых финансовыми возможностями, стоимостью жилища, стоимостью других товаров и услуг, доходностью, индивидуальными предпочтениями. Спрос на жилье обратно пропорционален ценам и прямо пропорционален уровню доходов и в краткосрочной перспективе достаточно эластичен по отношению к ценам.

Предложение жилья ограничивает функцию спроса. Оно представляет собой количество жилья, которое потребитель может приобрести на рынке при сложившемся уровне цен. Факторами, влияющими на предложение жилья, являются уровень валовых инвестиций в строительство, обслуживание жилищного фонда и скорость его амортизации (выбытия).). На рынок жилья ежегодно поступает лишь небольшой объем нового жилья, а основу жилищного фонда составляет старое жилье, в котором проживает большинство населения, поэтому изменение цен на объекты жилищного фонда только в долгосрочной перспективе изменяют предложение жилья.

Увеличение затрат на техническое обслуживание, реконструкцию и модернизацию жилья приводит к повышению его стоимости. Рост цен на рынке жилья делает выгодными затраты на его содержание и новое строительство. При низких ценах часто становится невыгодно содержать жилище, степень и скорость его износа увеличиваются. Чистые инвестиции отсутствуют, если уровень сложившихся цен на жилье равен стоимости затрат на строительство.

Механизм функционирования жилищного рынка определяется зависимостью таких его основных параметров, как стоимость жилищных услуг (выражаемая через квартирную плату, плату за наем), цена, объемы строительства жилья и наличный жилищный фонд, сложившихся под воздействием факторов спроса и предложения.

Формирование предложения жилья связано, прежде всего, с объемами и качеством имеющегося жилья (наличный жилищный фонд и его состояние)

и рынком капитала (уровень капитализации недвижимость), на котором определяются цены на жилье и объемы его производства. В то же время, предложение жилья диктуется потребностями населения в жилье и уровнем получаемых доходов от использования недвижимости её владельцами. Потребность населения в жилье определяется, в первую очередь, демографическими, общеэкономическими условиями, а также уровнем накопления его доходов. Строительство, подчиняясь внутренним связям системы, само является элементом жилищной сферы.

Внешним фактором, влияющим на поведение системы, может быть уровень доходности вложений. При увеличении доходности вложений в другие сферы экономики, доходы от жилищного фонда становятся для инвесторов менее привлекательными и наоборот. А на поведение инвесторов влияют изменения в государственной налоговой политике в отношении недвижимости, риски от вложений в жилье. Расширению спроса на жилье как объект собственности способствует снижение процентной ставки по долгосрочным кредитам, и наоборот увеличение этой ставки приводит к сужению спроса на объекты жилищного фонда и падению объемов строительства. Увеличение спроса на жилье как предмет ведет к повышению цен на жилье, росту объемов строительства и жилищного фонда.

Еще одним внешним фактором, оказывающим влияние на состояние жилищной сферы, является изменение условий жилищного строительства. Ограничение доступности и высокие ставки по долгосрочным кредитам на строительство приводят к повышению затрат на строительство и снижению его объемов при падении нормы прибыли. Увеличивает затраты на строительство и сокращает прибыльность проектов ужесточение местных правил зонирования строительства. На объемы строительства влияют так же факторы землепользования, ограничения и повышения цен на земельные участки под строительство жилых объектов. Сокращение объемов строительства, в конечном итоге приводит к уменьшению предложения жилья, что выражается в увеличении цен на него.

Таким образом, различные внешние факторы могут вызывать изменения как отдельных, так и нескольких переменных системы элементов жилищной сферы одновременно.

1.3 Структура и состояние рынка недвижимости

Рынок недвижимости имеет разветвленную структуру, и его можно сегментировать по различным признакам.

По способу совершения сделок на рынке недвижимости выделяют следующие его составляющие.

В зависимости от характеристик объектов жилищный рынок подразделяется на рынок первичного жилья (первичный рынок) и рынок вторичного жилья (вторичный рынок).

Первичный рынок – это экономическая ситуация, когда недвижимость как товар впервые поступает на рынок. Первичный рынок жилья предполагает осуществление сделок с новым жильем, переходящим на законных основаниях от застройщика (девелопера, инвестора) к покупателю. Такие объекты являются готовой продукцией жилищного строительства и выступают частью совокупного предложения на рынке жилья. Основными продавцами недвижимости в таком случае выступают государство в лице своих федеральных, региональных и местных органов власти (за счет приватизации государственных и муниципальных предприятий, жилых объектов и вещных прав) и строительные компании – поставщики жилой и нежилой недвижимости. Благодаря вводу в эксплуатацию нового жилья повышается жилищная обеспеченность граждан, создаются рабочие места, в соответствующие бюджеты поступают налоговые доходы и обеспечивается прирост ВРП региона и ВВП страны. Кроме того, развитие сферы жилищного строительства стимулирует и смежные отрасли, например, как промышленность строительных материалов, отрасль бытовой техники и электроники, деревообрабатывающий комплекс. Можно сказать, что для региональной экономики активизация строительных компаний является залогом роста благосостояния территории. Количество недвижимости, предлагаемой на первичном рынке, зависит от нового строительства.

На **вторичном рынке** недвижимость выступает как товар, ранее бывший в употреблении и принадлежащий определенному собственнику – физическому или юридическому лицу. Рынок вторичного жилья представляет собой механизм перераспределения между гражданами уже функционирующего жилищного фонда без его приращения. Если на рынке первичного жилья объемы предложения подлежат непосредственной оценке, то на вторичном рынке предложение носит латентный характер, масштабы которого можно выяснить, обратившись с запросом в соответствующие органы государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Первичный и вторичный рынки недвижимости взаимосвязаны. Если по каким-либо мотивам (например, межнациональный конфликт в регионе, неблагоприятная экологическая обстановка и т. д.) увеличится предложение недвижимости на вторичном рынке, это приведет к обесцениванию недвижимости на первичном рынке. В то же время рост затрат на строительство приводит к увеличению цен на первичном рынке жилья, что тут же сказывается на росте цен на вторичном рынке. Отдельной проблемой для рынка первичного и вторичного жилья является разделение спроса, удовлетворяемого в результате совершения сделок с жилыми помещениями, на потребительский и инвестиционный. Согласно экспертным оценкам специалистов риэлтерских компаний, примерно 30% сделок по приобретению жилья обусловлены стремлением граждан выгодно вложить имеющиеся денежные средства.

По виду объекта (товара): земельный рынок, рынок зданий, сооружений, предприятий, помещений, многолетних насаждений, вещных прав и иных объектов.

По географическому фактору: каждый регион и район может представлять собой отдельный рынок; даже в различных районах отдельного города могут существовать различные рыночные условия (местный, городской, региональный, национальный, мировой).

По стоимости: рынок дорогой недвижимости, массовый рынок относительно недорогой недвижимости.

По степени готовности к эксплуатации: существующих объектов, незавершенного строительства, нового строительства.

По форме собственности: государственных и муниципальных объектов, частных, др.

По виду сделок: купли-продажи, аренды, инвестиций, ипотеки, залога и др.

По использованию (функциональному назначению): рынок жилья, рынок нежилых помещений (коммерческой недвижимости), рынок недвижимости промышленного и сельскохозяйственного назначения.

Жилье *классифицируется* по различным признакам, однако, основным признаком, адекватно характеризующим потребительское свойство жилья, является его качество. Применительно к условиям крупных городов принято выделять следующие типологические характеристики:

1. В зависимости от предпочтений целевых групп потребителей жилья и уровня их платежеспособности (маркетинговый подход).

Жилье высокой степени комфортности (элитное).

Специалисты рынка недвижимости выделили восемь критериев:

• расположение в наиболее престижных районах города. Придомовая территория обязательно с зелеными насаждениями, местом для отдыха и детской площадкой; огороженная и охраняемая;

•дом должен быть построен из надежных экологичных материалов, с применением современных технологий;

•клубность;

•инженерные сети, позволяющие комплексное решение энерго- и теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, вентиляции и кондиционирования, возможность выбора системы отопления;

• развитая инфраструктура дома;

• элитное позиционирование дома;

• уровень управляющей компании;

• цена;

Для индивидуальных загородных домов, входящих в состав элитных, характерны такие потребительские требования, как транспортная доступность, характеризуемая временем доставки до города в пределах 1 часа, наличие объектов бытового и инженерного обслуживания.

Жилье повышенной комфортности. Потребительский спрос на жилье этого типа предполагает наличие следующих основных характеристик:

• возможность размещения в различных (не только наиболее престижных) районах города;

• хороший вид из окон;

• минимальный размер квартир 50-60 кв. м;

• индивидуальная планировка;

• наличие изолированных комнат по конфигурации, приближенных к квадрату, и большой кухни (площадью не менее 15 кв.м.);

•круглосуточная охрана;

•парковка для машин;

•деревянные или пластиковые окна со стеклопакетами высокого качества, надежные металлические двери, эффективная вентиляция, кондиционер;

•высота потолка 2,8 – 3,2 м;

•ориентация окон дома более чем на одну сторону света;

•низкая плотность окружающей застройки;

Применительно к малоэтажным домам, расположенным в пригородной зоне, основными характеристиками является высокая прочность, долговечность и низкая теплопроводность стен, а также обеспеченность инженерными сетями.

Типовое жилье. Этот класс жилья еще называют эконом-классом, для него характерно:

• размещение в любом районе города;

• соответствие архитектурно-планировочных параметров современным строительным нормам и правилам;

• по конструктивно-технологическим параметрам принадлежность к домам второго поколения индустриального домостроения и современным.

Для малоэтажной пригородной застройки наиболее существенны не только технические характеристики, но и обеспеченность основными объектами социально-бытового назначения.

Жилье низких потребительских качеств

Исходя из условий потребительского спроса, формирующегося под воздействием фактора платежеспособности, требования, предъявляемые к этому типу жилья весьма невелики:

• размещение в непрестижных районах;

• удаленность от основных транспортных коммуникаций;

• принадлежность к таким конструктивно-технологическим типам, как здания «старого» фонда, не подвергавшиеся капитальным и ремонтно-строительным работам, и дома первого поколения индустриального домостроения;

• размещение в первых этажах домов других типов;

• заниженные архитектурно-планировочные характеристики и т.д.

На основании градостроительных ориентиров выделяют*:*

- дома «старого» фонда, построенные в дореволюционный период;

- дома, построенные за период с 1917 г. до конца 30-х гг., отличающиеся лаконизмом архитектурно-планировочных решений, расположенные в непосредственной близости к местам приложения труда (того периода), мало престижнее в настоящее время, но обладающие высокими конструктивно-технологическими характеристиками;

- «сталинские» дома, срок возведения которых пришелся на период с конца 30-х до конца 50-х гг., знаменующие собой возрождение классических архитектурно-градостроительных позиций и расположенные преимущественно в престижных, удаленных от промышленных зон районах;

- дома первого поколения индустриального домостроения (60-е гг.) (хрущевки), характеризующиеся заниженными архитектурно-технологическими параметрами;

- дома второго поколения индустриального домостроения, построенные в 70-80-х гг., когда в градостроительном проектировании использовались более высокие нормы и стандарты;

- современные жилые дома, отличающиеся большим разнообразием характеристик.

Ситуация на рынке недвижимости сегодня характеризуется уменьшением объема продаж в новостройках, падением цен на жилые объекты старого фонда, снижением общего количества сделок и выданных банками ипотечных займов.

Такие тенденции были сформированы постепенно, за последние 2-3 года, в силу следующих причин:

- введение политических и экономических санкций против России, запрета на приобретение ценных бумаг крупными российскими инвестиционными компаниями и частными бизнесменами за границей;
- повышение себестоимости возводимых новостроек;
- снижение объемов инвестиций в строительство жилой недвижимости и, как следствие, банкротство строительных компаний;
- снижение платежеспособности потенциальных покупателей и отсутствие стабильного роста их доходов, трудности в оплате задолженности по ипотечным кредитам;
- нестабильность курсов валют, порождающая проблему с ипотекой в иностранной валюте при пересчете на российские рубли;
- повышение процентных ставок по вновь выдаваемым ипотечным займам и ужесточение требований банков к потенциальным заемщикам и объектам залога;
- ограничения сроков ипотечных программ с господдержкой и субсидированием.

Большинство прогнозов российских экономистов сводится к общему мнению, что в 2017 году стоит ждать продолжения общей тенденции рецессии и падения цен на недвижимость. Если в 2015-2016 годах наблюдалось постепенное снижение доходности граждан и спроса на жилье и коммерческую недвижимость, то в следующем возможно достижение «дна» или коллапс рынка.

Причем процесс этот будет носить затяжной характер продолжительностью от 2 до 4 лет.

Фаза стремительного падения будет характеризоваться следующими явлениями:

1. Застройщики нового жилья, скорее всего, будут стремиться к минимизации рисков, уменьшая объемы вводимых площадей, и выберут в качестве основного направления своей деятельности возведение только финансово выгодных объектов. Такая политика приведет к неизменному сокращению масштабов ввода недвижимости.

2. Уровень платежеспособности российского населения продолжит стремительно падать и покупка объектов недвижимости или улучшение жилищных условий станут второстепенными. Уровень снижения спроса в такой ситуации прогнозируется на отметке 30% по сравнению с текущим годом. Это приведет к замораживанию строительства новостроек, увеличению доли непроданных площадей в рамках нового дома до 50% и смещению акцентов на вторичный рынок недвижимости.

3. Ситуация на вторичном рынке будет неоднозначной. С начала 2017 года будет отменена программа госсубсидирования с льготными процентными ставками на приобретение нового жилья. Это приведет к привлечению доли покупателей из первичного рынка. Рассматривая категории объектов недвижимости вторичного рынка, ожидается, что стоимость квадратного метра в старом фонде будет дешеветь при аналогично снижающемся спросе, а цены на элитные квартиры и коммерческие площади останутся на текущем уровне или снизятся незначительно. Связано это, как

правило, с отсутствием гибкости у продавцов и их нежеланием снижать стоимость ни при каких обстоятельствах (даже при длительном затягивании процесса продажи).

4. Нежелание банков снижать годовые ставки по ипотечным займам, жесткие требования к объектам недвижимости и потенциальным заемщикам также будут способствовать падению объемов их ипотечных портфелей, что негативно повлияет на уровень спроса.

5. Рынок коммерческой и жилой аренды аналогично коснутся кризисные явления в виде сильного обвала объема сдаваемых помещений. В сегменте жилой недвижимости арендаторы будут ориентироваться на квартиры и комнаты меньших площадей и невысоких арендных платежей за месяц. В категории коммерческих объектов продолжится тенденция существенного снижения стоимости 1 квадратного метра с целью реализации любыми путями. В 2017 году этот рынок в большей степени коснется вопрос дисбаланса спроса и предложения в сторону сильнейшего перекоса последнего.

Большинство экспертов, прогнозирующих развитие рынка недвижимости на ближайшую перспективу, не осмеливаются озвучивать конкретные цифры и цены на жилье. Одни специалисты озвучивают мнение, что цены упадут в следующем году на 5-7%, другие ожидают спад более чем на 10-15%.

Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости в городах-миллионниках РФ за февраль 2017г. отражена в табл.1.1

Таблица 1.1 - Динамика средней стоимости квадратного метра жилой недвижимости в городах-миллионниках РФ за февраль 2017г.

Город	Средняя стоимость 1 кв. м на вторичном рынке жилой недвижимости на февраль 2017, руб	Изменения, по сравнению с предыдущим месяцем, %	Изменения, по сравнению с февралем 2016, %
Воронеж	43 290,53	-2,26%	-13,21%
Омск	43 351,21	-2,18%	-9,45%
Красноярск	51 631,22	-1,26%	-8,67%
Пермь	50 536,35	-1,17%	-8,13%
Челябинск	41 274,56	-0,77%	-9,24%
Москва	171 781,11	-0,58%	-8,31%
Нижний Новгород	64 700,11	-0,56%	-8,02%
Самара	59 728,66	-0,54%	-10,17%
Санкт-Петербург	101 741,12	-0,48%	-6,35%
Уфа	62 329,45	-0,39%	-4,71%
Волгоград	47 234,86	-0,36%	-6,03%
Казань	67 313,06	-0,18%	-3,09%
Екатеринбург	68 520,37	-0,15%	-9,07%
Ростов-на-Дону	59 630,80	-0,10%	-8,10%
Новосибирск	56 886,15	+0,08%	-10,11%

Меньше всего квадратный метр жилья подешевел за месяц в Ростове-на-Дону (-0,10%), Екатеринбурге (-0,15%) и Казани (-0,18%). По отношению к февралю 2016 года наименьшее падение было замечено в Казани (-3%) и Уфе (-4%)

Средняя стоимость вторичной жилой недвижимости во всех городах-миллионниках в феврале упала на 0,64%, а в сравнении с тем же периодом прошлого года — на 8%. В абсолютном выражении средняя стоимость в феврале составила 65,9 тыс. руб./кв. м, в январе — 66,4 тыс. руб./кв. м, в феврале 2016 года — 71 тыс. руб./кв. м.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РЫНКА ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

2.1. Рынок элитной недвижимости

Рынок элитного жилья возник практически одновременно с обычным. В начале 90-х годов в столице появились покупатели недвижимости, которые были готовы заплатить за квартиру большие деньги. Жилья европейского уровня на тот момент просто не было, и первой элитной недвижимостью стали апартаменты в знаменитых сталинских высотках. Построенные на рубеже 40–50-х годов, во времена советской власти они были центром притяжения партийного и научного истеблишмента страны. К высшей категории в постперестроечные годы традиционно относили и так называемые «цэковские» дома — кирпичные здания, расположенные в престижных районах. Широким спросом в узких кругах пользовались и бывшие коммуналки. Их приходилось расселять, а потом делать ремонт. Однако даже в самых престижных советских домах не было подземной автостоянки, да и о бассейне или солярии также чаще всего оставалось только мечтать. Несмотря на это, даже далеко не идеальные квартиры стоили очень дорого. Такая ситуация объяснялась прежде всего острым дефицитом элитного жилья. Очень скоро квартиры в советских домах были распроданы, нерасселенных коммуналок также осталось немного, и в центре Москвы стали возводить первые жилые комплексы для состоятельных людей. Строительные фирмы уверенно осваивали элитный сегмент, однако зачастую качество жилья оставляло желать лучшего. Представление о необходимых элементах инфраструктуры также было расплывчатым, поэтому первые элитные проекты получились не особенно удачными.

За последнее десятилетие рынок жилья значительно изменился. Стали появляться новые технологии строительства, материалы, модернизировались инженерные системы, технологическое оборудование и т.д. Все это дало

толчок для развития особого рынка жилья – рынка современного элитного жилья.

На сегодняшний день многие эксперты под понятием «элитное жилье» понимают жилые дома, построенные по индивидуальным проектам ведущих отечественных и зарубежных архитекторов с применением технологии монолитного домостроения, имеющие свободные планировки квартир и находящиеся в престижных районах. Необходимо заметить, что под элитным жильем многие специалисты в большей степени понимают именно сам фасад здания, внутренние холлы и прилегающую к ней территорию. Однако важным является и тот факт, что понятие «жилье» подразумевает под собой и непосредственно само место проживания, то есть квартиру.

Приобретение квартиры в элитном жилом доме предполагает повышенные требования к отделке апартаментов. Поэтому, можно утверждать, что элитное жилье – это уникальная, практически единственная квартира в уникальном доме.

В настоящее время нет четкой классификации элитного жилья. Границы, определяющие жилье как элитное или повышенной комфортности, весьма расплывчаты. Расширенная шкала показателей, наличие которых позволяет отнести жилье к элитному, выглядит следующим образом:

- уникальное местоположение объекта

- исторический центр города или прилегающие к нему территории, отличные видовые характеристики из окон, престижность района и архитектурная выразительность его застройки;

- индивидуальность архитектурного решения (отделка фасада с применением архитектурных деталей, фасонного кирпича, ковки, натурального камня, мозаичной плитки, скульптур). Вестибюли и лестнично-лифтовые холлы

- отделка люкс с использованием натурального дерева, камня, подвесных и кессонных потолков, элементов декора, венецианской штукатурки, зеркал, люстр, произведений искусства, современной мебели;

- высококачественные строительные материалы ведущих производителей (для нового строительства);

- круглосуточная охрана дома и территории;

- этажность здания не более 7 этажей, в том числе 1-2 этажа нежилых;

- высокий уровень предлагаемого сервиса (служба консьержей, служба уборки квартир, сауны, химчистка, кафе, косметический кабинет, спортивный и тренажерный залы, бассейн, помещение временного пребывания детей, детская игровая площадка, бильярдная, подземный паркинг, площадки барбекю для отдыха жильцов дома и т. д.). Без каждой отдельной услуги дом может быть элитным, однако 2-3 такие услуги обязательны. Кроме того, должны быть услуги (1-2 услуги) только для жильцов дома;

- расширенный состав помещений по функциональному назначению, включающий такие помещения, как столовая, гостевая, кабинет, библиотека, тренажерная, зимний сад, кладовая хозяйственного назначения, постирочная, гладильная, комната личной гигиены, наличие гостевого санитарного узла;

- высокое инженерно-техническое оснащение здания (звукоизоляция, стеклопакеты люкс, современные скоростные бесшумные лифты, центральная приточно-вытяжная вентиляция и системы кондиционирования, биметаллические радиаторы с терморегуляторами, автономная система водо- и теплоснабжения, мощность электросети не менее 20 кВт на каждую квартиру, системы видеонаблюдения, домофон, система телекоммуникаций, Интернет, адресная противопожарная сигнализация);

- высота потолков не менее 3 м;

- возможность перепланировки квартиры под требования конкретного покупателя, (свободная планировка), наличие изолированных комнат, по конфигурации приближенных к квадрату, и большой кухни (не менее 15 м2);
- количество квартир в доме не более 30-35;

- не более 2-3 квартир на одной площадке;

- наличие квартир в двух уровнях в зависимости от объемно-планировочного решения;

- социальная однородность жильцов;

- подземный гараж (не менее двух машино-мест на квартиру);

- возможность входа в дом из подземного гаража;

- высокий уровень благоустройства прилегающей территории (озелененная территория с наличием детской, спортивной площадок, площадки для отдыха взрослых и выгула собак);

- хорошо освещаемая улица и преддомовая территория.

Отсутствие одного из вышеперечисленных параметров выводит дом из класса элитных и переводит в категорию домов высокого уровня комфортности.

Проанализировав рынок элитного жилья, можно выделить следующие наиболее часто встречающиеся типы жилых зданий, относимых к элите домостроения.

1. «Клубный дом» – элитный жилой дом с уникальным архитектурным обликом, небольшой этажности (3-6 этажей), расположенный преимущественно в центре города, состоящий из нескольких десятков квартир. На рынке элитного жилья представлены «малые» (до 20 квартир), «средние» (20-40 квартир) и «большие» (40-60 квартир) клубные дома. Число квартир в доме, по которому определяется принадлежность к тому или иному виду клубных домов, не является строгим и может незначительно варьироваться.

2. «Многоквартирный дом» – элитный жилой дом с этажностью в среднем 20 этажей, в котором квартиры (150-200 квартир) имеют общие внеквартирные помещения и инженерные системы.

3. «Элитный жилой комплекс» («дом-город») – элитное жилое здание (комплекс зданий), состоящее из взаимосвязанных разнофункциональных структурных элементов с числом квартир в среднем 500-600 (и более 1000 квартир), и имеющее свыше 25-30 этажей.

4. «Элитные коттеджи» – это обычно одно-двухэтажные дома с мансардой, расположенные преимущественно на окраинах города, входящие в состав поселков, состоящих в среднем из 50 домов.

Как оказалось, в РФ нет единой общепринятой классификации городского жилья или если говорить более точно – таких классификаций много. Причем каждая интересна своим набором показателей, среди которых основное место отводится местоположению, инфраструктуре, архитектурному проекту, качеству и возрасту дома. Существуют классификационные модели, схожие с западными (хотя там тоже не все приведено к «единому знаменателю»).

Например, такие категории построек, как «А», «В», «С» - на Западе, вполне могут соответствовать нашим: элитный объект (или объект премиум-класса, уровня люкс), жилье бизнес-уровня и постройка эконом-уровня соответственно. Если в жилье «А» и «Б» классов высота потолков не должна быть меньше 3 м, а общая площадь менее 180-200 кв. м, то к «С» классу эти требования не предъявляются. Опять же контингент (соседское окружение) в таком доме не будет соответствовать какому-то определенному уровню. Хотя, к сожалению, окружение жильцов формируется исключительно из их материальных возможностей, а не по иным (более благородным) признакам. Так что в среднем контингент исходя из цены дома подбирается соответствующий, также, как и в самых дешевых домах, где живут пенсионеры, научные работники, рядовые учителя, врачи и представили других низкооплачиваемых профессий.

В свою очередь внутри ПРЕМИУМ-класса выделяются три подкатегории (в порядке повышения качества) – А, А (+) и А (De Luxe). В основе указанной дифференциации лежит констатация того, что качественный уровень того или иного элитного проекта во многом есть следствие его местоположения. Кроме того, при классификации учитываются конструктивные особенности домов, используемые при строительстве

материалы и инженерные системы, объемно-планировочные решения и иные характеристики проектов.

КЛАСС «А (DE LUXE)»

Неотъемлемые требования к жилым комплексам «De Luxe» - эксклюзивность архитектурного проекта (только известные архитектурные бюро), дорогостоящие отделочные материалы, самые современные инженерные системы, а также безопасность и приватность проживания.

КЛАСС «А(+)»

Данный класс предусматривает оригинальный архитектурный проект, использование высококачественных строительных и отделочных материалов, а также наличие сервисных услуг для жильцов. Удачное местоположение и повышенная этажность, характерные для большинства комплексов А(+)-класса, позволяют обеспечить уникальные видовые характеристики для значительной части квартир.

КЛАСС «А»

Многие проекты данной категории реализованы на месте выведенных предприятий или путем реконструкции исторических зданий.

Для комплексов А-класса характеры наиболее компактные в элитном сегменте квартиры, пониженная обеспеченность машиноместами.

Как показал анализ, девелоперские компании, риэлтерские агентства и др. имеют свою классификацию и соответственно свои, удобные непосредственно для них критерии оценки элитных жилых домов по степени их элитарности. Как отмечают многие специалисты рынка недвижимости, основная сложность в данном вопросе – это принцип интеграции классификаций в единую общепринятую упорядоченную структуру, определение единых для рынка элитной недвижимости критериев оценки степени элитарности жилых домов.

Особенности местоположения районов застройки элитных домов в городах России

Москва

Традиционно жилье высокого ценового сегмента располагается в Центральном округе Москвы, в основном в пределах Бульварного кольца. Самым престижным районом в городе считается «Золотая миля» на Остоженке. Дома с дорогостоящими квартирами имеются и на Патриарших прудах. В элитные районы превращаются Плющиха и Хамовники.

Нельзя отрицать, что Чистые пруды, Китай-город и районы Садового кольца мало похожи на Остоженку. Но они имеют собственное лицо и любимы частью покупателей ничуть не меньше «Золотой мили», для клиентов важны аура района, архитектура старых домов.

Московская элита тяготеет к Остоженке, Арбату, Замоскворечью, Патриаршим прудам или к Тверской и её ответвлениям. Связывают подобные предпочтения состоятельных москвичей с тем, что "максимальные цены платят за виды". Настоящие элитные объекты располагаются, конечно, преимущественно в ЦАО, районах исторической застройки Москвы, а исключениями могут стать зоны, обладающие особыми, уникальными свойствами местоположения", как, например, Покровское-Стрешнево, "Ближняя дача" в Волынском лесу и Сетунь в Кунцево.

Структура предложения объектов первичного рынка элитного жилья г. Москвы по районам представлена на рис. 2.1. и 2.2

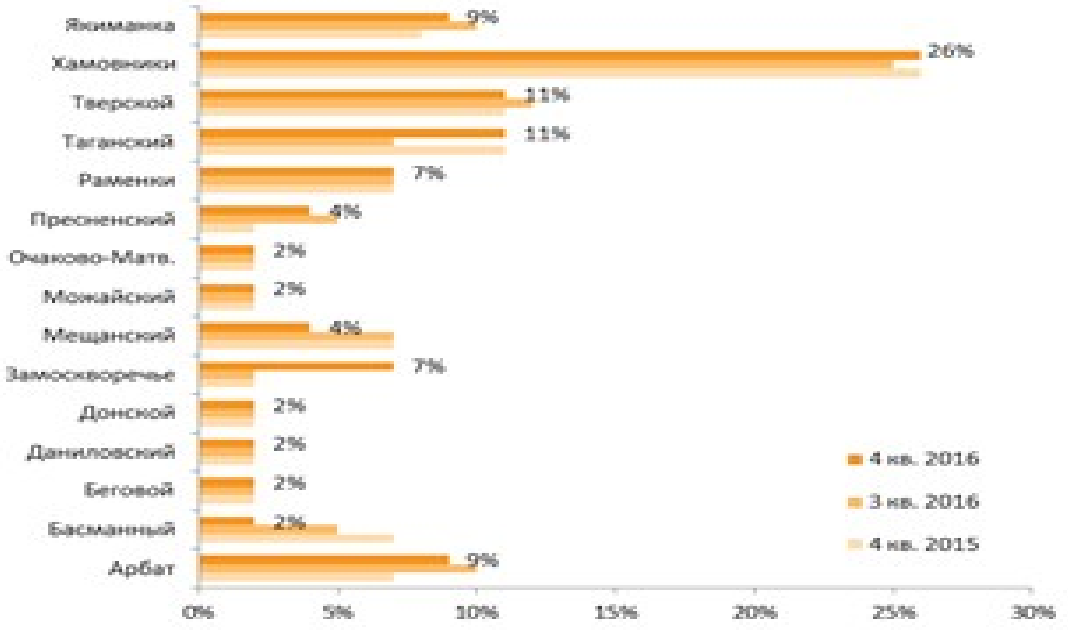

Рис. 2.1. - Структура предложения объектов первичного рынка элитного жилья г. Москвы по районам (проекты), в %

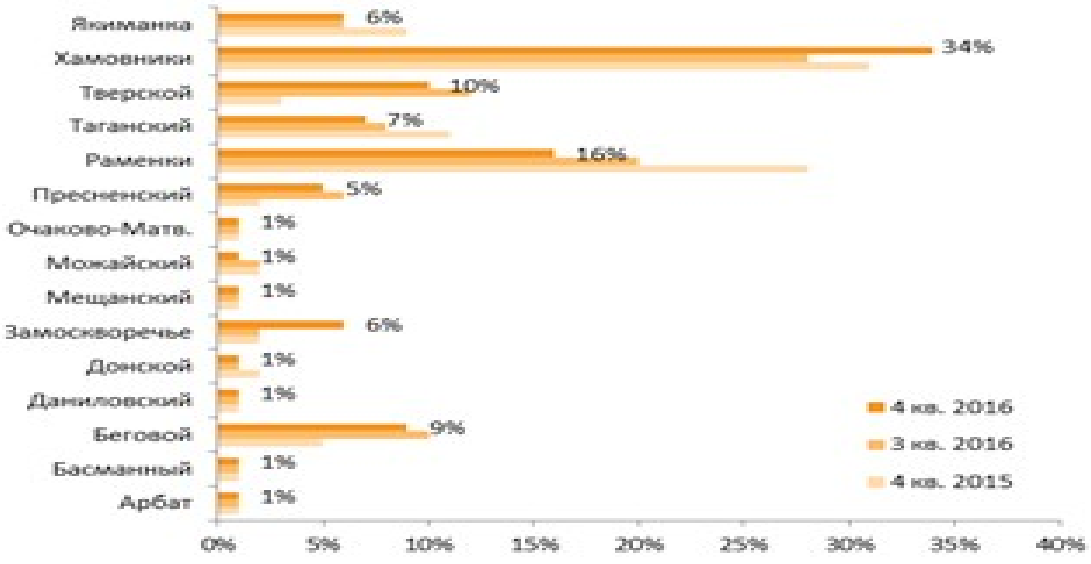

Рис. 2.2. - Структура предложения объектов первичного рынка элитного жилья г. Москвы по районам (квартиры), в %

Экологическая обстановка района также играет важную роль при определении степени элитарности жилого дома. Считается, что роза ветров в столице такова, что массы загрязненного воздуха относит на восток и юго-восток города, и, как следствие, эти районы менее престижны и популярны с экологической точки зрения. Это подтверждает и ежегодный экологический мониторинг районов г. Москвы, основным критерием оценки которых

является степень экологической напряженности. Самая высокая степень экологического напряжения зафиксирована в Центральном административном округе (ЦАО) – 17,5 балла. Самая низкая – 10,6 балла – в Северо-Западном (СЗАО). Таким образом, наиболее благоприятным для проживания с экологической точки зрения является западное направление, так как оно, по сравнению с другими районами города в основной своей массе, представлено парками, скверами, водоемами.

Как отмечают эксперты, элитное жилье Москвы может быть расположено практически в любом округе столицы, но самым ярким фактором является визуальное восприятие внешнего облика здания. Ведь только отличительные и запоминающиеся фасады, придомовая территория зданий придают владельцу жилья уверенность в избранности и неповторимости.

Довольно часто застройщики называют элитными апартаменты, которые обладают не всеми характеристиками высококлассного жилья. Однако со счетов сбрасывают некоторые основные для объектов de luxe достоинства, такие как, например, наличие отдельного входа. В башне может быть только одна «самая-самая» квартира — пентхаус. Это своеобразный одноквартирный жилой дом на крыше высотного здания. Доступ к нему персонифицирован. Кроме того, здесь высокие потолки, большая жилая площадь и уникальные виды из окон, выходящих на три или четыре стороны. Пентхаусы относятся к категории самого уникального жилья и порой их причисляют к объектам архитектурного искусства.

Конечно, ставить все дома с пентхаусами в один ряд тоже было бы ошибкой. У этого типа московского жилья также имеется своя классификация. Квартиры под облаками делят обычно на три (элитные) категории — А–, А и А+.

К высшей (А+) относятся пентхаусы в историческом центре столицы. Главное достоинство такого жилья — престижность района, вид из окон на Кремль, Москву-реку, памятники архитектуры и истории. Однако в силу

близкого соседства с другими строениями не всегда имеется возможность использовать всю площадь кровли. Да и панорамным остеклением могут похвастаться далеко не все пентхаусы, находящиеся в центре города.

К категории А причисляют «жилье на крыше», которое расположено в престижных районах столицы — на Красной Пресне, Мосфильмовской улице, Комсомольском проспекте и у станции метро «Университет». В них и высокие потолки, и панорамное остекление, и прочие характеристики, присущие элитному объекту.

Надо сказать, что объекты А – раскупают состоятельные представители творческой интеллигенции и шоу-бизнеса. К этой категории относятся высотки, которые находятся довольно далеко от центра города. Зато квартиры имеют большую площадь остекления, прекрасные виды из окон, а сами дома построены по оригинальным архитектурным проектам. И несмотря на то что стоимость пентхауса чуть ли не на 50% выше, чем цена самой хорошей квартиры в том же доме, состоятельных почитателей элитной жизни «на крыше» становится все больше. Да и причислить пентхаус к неэлитному жилью, даже если он разместился на кровле не самого радующего взор дома, невозможно. Произнося «пентхаус» мы уже подразумеваем «элита».

Что касается клубных домов, расположенных преимущественно в центре города, то в них инфраструктура выглядит более скромно, так как не имеет смысла размещать все ее разнообразие на дорогостоящих «метрах» дома, когда в нем проживает два-три десятка жильцов.

Примечательно, что многоэтажные комплексы представляются экспертам альтернативой малоэтажным зданиям в центре города не только по уровню комфорта, но и по видовым характеристикам дома. За открывающуюся панораму на центр столицы покупатели сегодня готовы переплачивать до 20% от стоимости квартиры.

Санкт-Петербург

Подобно "золотой миле" в Москве, элитные зоны в Санкт-Петербурге формируются у Таврического сада, на Каменном острове, на Крестовском. Но историческое первенство принадлежит "золотому треугольнику" (ЗТ) - так именуют территорию, расположившуюся между набережными Невы, Фонтанки и Невским проспектом. Иногда риэлторы пытаются подвинуть южную границу и включают в "золотой треугольник" жилые кварталы за Фонтанкой вплоть до Суворовского проспекта, но это уже профанация.

Престижный статус "золотого треугольника" складывался постепенно. Негативные факторы, присущие любому старому городу, общеизвестны: неблагоприятная экология, высокая плотность населения, минимум зелени, изношенный жилой фонд, отсутствие парковок. К этому добавляется специфически петербургская проблема коммуналок, которые именно в центре и преобладают. Но здесь же расположены петербургские "знаки отличия": Эрмитаж, Марсово поле, Невский, храм Спаса на Крови, Дворцовая площадь, Нева, плюс хорошо развита инфраструктура (кафе, сувенирные магазинчики, бутики и пр.). Именно иностранцы были первыми покупателями видовых квартир в начале 90-х, они и сегодня задают верхний уровень цен в "золотом треугольнике".

Самые ходовые адреса - Дворцовая набережная, Малая и Большая Конюшенная, Малая Садовая, Итальянская, набережные Фонтанки и Мойки; популярны дома на Караванной улице, на Миллионной. Квартиры на Невском проспекте менее популярны - слишком шумно и многолюдно.

За первые три квартала 2016 года петербургские застройщики премиальной недвижимости продали 373 квартиры суммарной площадью 46,7 тыс. кв. м. Объем реализации составил более 15,7 млрд рублей, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 2,6%.

Продажи на рынке элитной недвижимости Петербурга за три квартала сопоставимы с показателями 2015 года, когда петербургские застройщики продали 375 квартир общей площадью 49,5 тыс. кв. м на сумму не менее 15,3 млрд рублей. Количество сделок в Петербурге за третий квартал по сравнению со вторым выросло на 10%, при этом средний бюджет покупки остался на уровне 25-35 млн рублей.

Средняя стоимость квадратного метра элитного жилья варьируется в диапазоне 320-350 тыс. рублей.

Предпочтения покупателей к формату жилья остались неизменными: более 50% от общего объема спроса приходится на квартиры с двумя и тремя спальнями. Наиболее востребованы квартиры площадью 120-140 кв. м, при этом за аналогичный период прошлого года большим спросом пользовалось менее просторное жилье, площадь которого около 100 кв. м.

Весь исторический центр Петербурга - охранная зона: и авторские особняки, и даже дома рядовой застройки находятся под охраной ЮНЕСКО. Добавим к этому традиционно ревностное отношение городских контролирующих органов к неприкосновенности облика Петербурга. Понятно, что комплексная реконструкция и новое строительство в центре - большая редкость. Исторический центр накладывает ряд ограничений и неудобств — это и инфраструктура, и парковка, и экологическое состояние, и жильцы в соседних, часто, далеко не элитных домах. Пока в Петербурге не появились социально-однородные кварталы, построить действительно элитный комплекс в историческом центре — задача не из легких. При этом в городе есть места, соответствующие всем требованиям элитного строительства и находящиеся всего в 5−10 минутах езды от центра. Именно в таких местах возможно создание полноценных элитных комплексов, соответствующих по своим характеристикам всем требованиям взыскательных покупателей элитного жилья.

Нижний Новгород

По данным Нижегородстата в январе-мае 2016 года в Нижнем Новгороде было построено 161,7 тыс. кв. м жилья, что на 74% больше, чем за аналогичный период 2015 года. Во 2 квартале 2016 года были введены такие крупные объекты, как:

- три 17-этажных дома в ЖК «Цветы;
- 16-24-этажный жилой дом № 7 в ЖК «Подкова;
- 15-этажный жилой дом № 2 в ЖК «Мой дом на Коломенской».

Общий объем предложения на рынке строящегося жилья составляет около 470 000 кв. м.

Распределение предложения по районам г. Нижнего Новгорода представлено на рис. 2.3

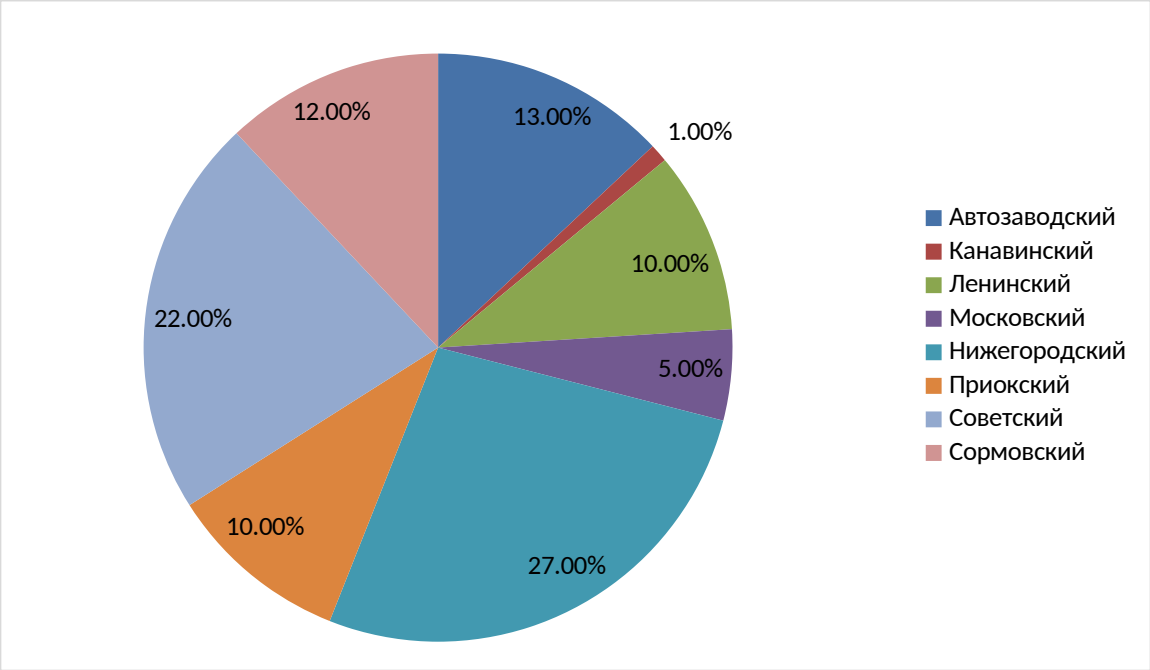

Рис. 2.3. - Распределение предложения по районам г. Нижнего Новгорода в %

Доля Верхней части города в общем объеме предложения во 2 квартале 2016 года увеличилась за 3 месяца с 54% до 59%. Доля Нижегородского района по количеству предложений на рынке стабильна — 27%. Хуже всего

на рынке представлен Канавинский район, на него приходится 1% предложения.

Чаще всего предлагаются 1-комнатные квартиры (40% объектов), затем следуют «двушки (38% предложения). Структура предложения новостроек по количеству комнат в квартире стабильна на протяжении уже 3 кварталов.

Как и в 1 квартале 2016 года, 63% строящихся домов в Нижнем Новгороде относится к улучшенному типу. Доля жилья повышенной комфортности в минувшем квартале снизилась на 7 п.п. и составила 25%. Удельный вес жилья эконом-класса, напротив, вырос с 1% до 7%.

Распределение предложения по площади за 3 месяца практически не изменилось: лидируют квартиры площадью 40-60 кв. м. (34% объектов). Чуть более четверти квартир (26%) имеет площадь от 60 до 80 кв. м. Доля небольших квартир площадью до 40 кв. м и крупногабаритных квартир от 100 кв. м за квартал не изменилась. По состоянию на 1 июля 2016 года средняя площадь квартиры в новостройке равна 55,9 кв. м, что соответствует двухкомнатной квартире.

Во 2 квартале 2016 года рост количества запросов на приобретение квартир в новостройках продолжился. За 3 месяца он составил около 30%. Наиболее востребованы у покупателей новостройки, расположенные в Ленинском и Автозаводском районах, что объясняется их сравнительно невысокой стоимостью. Несколько вырос интерес покупателей к верхней части города. Наименее востребован при этом Советский район.

Распределение спроса по количеству комнат в г. Нижнем Новгороде представлено на рис. 2.4

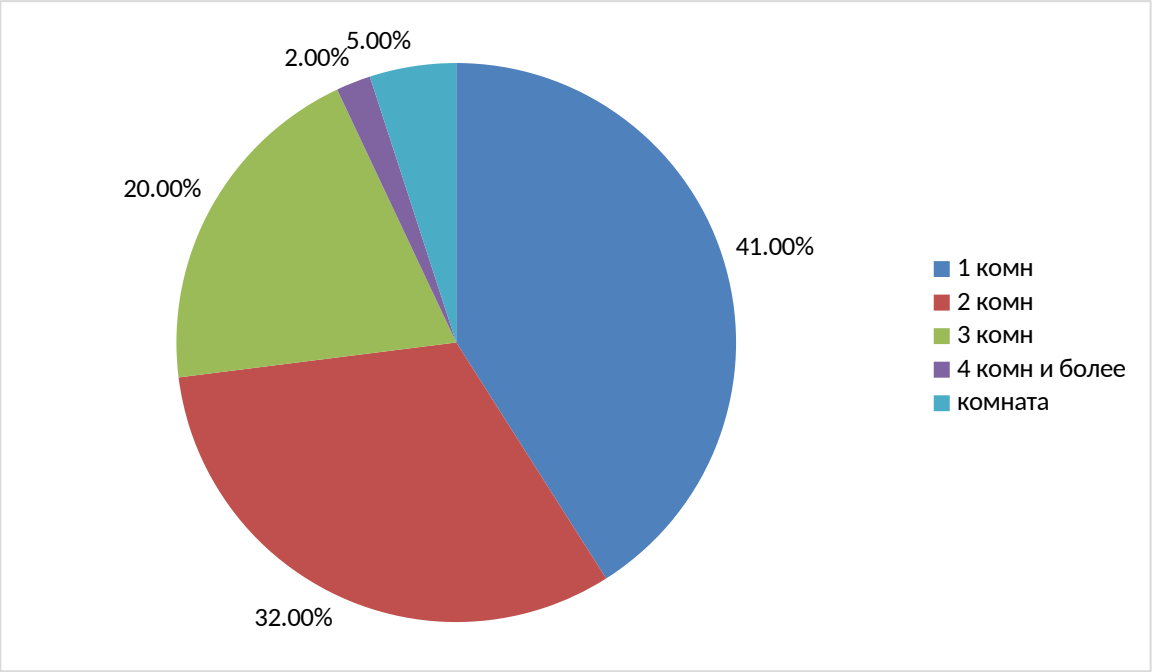

Рис. 2.4 - Распределение спроса по количеству комнат в г. Нижнем Новгороде

Покупателей, прежде всего, интересуют однокомнатные квартиры (41% запросов). Двушки также не утратили своих позиций, на них приходится треть спроса (32%).

Наименьшим спросом пользуются комнаты и многокомнатные квартиры — 5% и 2% от общего числа запросов, соответственно. Во 2 квартале 2016 года зафиксирован рост спроса на квартиры площадью 30-50 кв. м на 5 п.п. до уровня в 60%. В то же время доля квартир площадью от 50 до 70 кв. м сократилась на 3 п.п. до 34%.

Структура рынка по типам готового жилья представлена на рас. 2.4



Рис. 2.4 - Структура рынка по типам готового жилья

Более половины предложений составляют квартиры современного и улучшенного типа (14 и 46% соответственно). Почти четверть от общего числа предложений – это квартиры в типовых домах первых массовых серий (хрущевки и брежневки). Доля квартир элитного типа на рынке готового жилья Нижнего Новгорода всего около 1%.

Сравнительно недавно на рынке готового жилья появились квартиры-студии. Такие квартиры отличаются от других типов жилья достаточно маленькой площадью. При этом между кухней и жилой комнатной отсутствуют межкомнатные перегородки. Сегодня жилье такого типа находится на начальной стадии своего развития и пользуется большим спросом. Объем таких предложений, представленный на рынке жилья, незначительны – всего 0,004% от общего числа предложений. Квартиры данного типа представлены лишь в двух районах города: Автозаводском и Московском.

Особенности местоположения районов застройки элитных домов за рубежом

Лондон

Недвижимость в столице Великобритании приобретается многими обеспеченными русскими людьми. Жить в Лондоне престижно и, соответственно, очень дорого. Наиболее престижными районами являются:

- **Белгравия** – самый престижный и дорогой район Лондона. Во всем здесь чувствуется достаток. Огромные идеально покрашенные белые террасы с лепниной следуют одна за другой, у парадных подъездов стоят дорогие машины с шоферами. Белгравия всегда была одним из самых дорогих мест на планете – цена на дом в 10 миллионов фунтов стерлингов является здесь вполне нормальной. В последние годы здесь особенно много было покупателей из России, включая наших самых известных олигархов.

- **Челси** – за пределами Англии является одним из наиболее известных районов Лондона, что вызывает особенно сильный интерес со стороны международных инвесторов. Цены в Челси постоянно растут за счет резкого превышения спроса над предложением. Именно в недвижимость в Челси предпочитают вкладывать свои многомиллионные бонусы банкиры и брокеры.
- **Район Мейфэр**, расположенный между Ридженс Стрит на востоке, Гайд Парком на западе, Оксфорд Стрит на севере и Пикадилией на юге, является одним из наиболее престижных в центральном Лондоне. Здесь гармонично соседствуют дворцовые здания и особняки, построенные в 1700-х годах, и ультрасовременные здания. Стильные бары, рестораны и отели мирового класса, роскошные офисы расположены вблизи жилых зданий, где любят селиться состоятельные англичане и иностранцы. Тут расположены одни из самых лучших и дорогих бутиков и дизайнерских магазинов. Цены на недвижимость в этом районе достигают 20000 €.

Монако

Маленькое княжество Монако расположено на юге Европы, на побережье Средиземного моря, на стыке Приморских Альп и знаменитого Лазурного берега. Столица страны город Монако (3 тыс. жителей), живописно расположившийся на плоской площадке скалы, в целом сохранил средневековый облик. В бухте Монако расположен очень живописный и довольно крупный (на 700 швартовочных мест) порт, куда заходят самые роскошные яхты со всего мира.

Цены на недвижимость Монако опередили Лондон по ценам на элитную недвижимость: популярное среди российских олигархов княжество заняло первое место в рейтинге благодаря мировому финансовому кризису, сократившему покупательную способность банкиров лондонского Сити.

Монако – маленькое княжество, территория там мала, и, конечно, не увеличивается. Поэтому вся недвижимость практически подпадает под категорию элитной. Но и между равными есть некоторые различия: в зависимости от расположения в самом Монако есть разные уровни цен и уровни «элитности». К примеру, если говорить о районе, близком к казино, о так называемом «золотом квадрате», то количество домов более чем ограничено, и эти дома – самые дорогие. Кроме казино, здесь расположены «Hotel de Paris», главная прогулочная набережная, концертный зал, что дополнительно повышает спрос на эти объекты и, соответственно, цены, которые тут просто запредельные.

Если говорить об уровне цен, то они привязаны к размерам квартир.

Дубаи

Сегодня по части роскоши и сервиса мало кто может конкурировать с Дубаем – даже проекты суперкласса, заявленные к реализации где-нибудь на Сейшелах, в Панаме или Сингапуре, явно проигрывают дубайским. Отчасти потому, что в Дубае «производство новинок» фактически поставлено на поток.

Основными преимуществами являются:

- отсутствие налогов на недвижимость и на прибыль предприятий и частных лиц;
- высокая прибыльность инвестиций на уровне 12 – 25 процентов в год;
- бурный экономический рост, обусловленный созданными льготными условиями для иностранных инвесторов;
- политическая и социальная стабильность ОАЭ;
- высокий уровень жизни;
- удачное географическое положение.

Все эти факторы делают рынок недвижимости ОАЭ один из наиболее престижных и прибыльных на планете.

Чаще всего покупка недвижимости в Дубаи - это инвестиция свободных средств с целью получения прибыли либо от перепродажи, либо от сдачи в аренду. Нередко недвижимость в ОАЭ приобретается и с целью постоянного или сезонного проживания. Иногда жилье приобретается и для детей – многие граждане России и СНГ отправляют своих детей учиться в ОАЭ, где есть для этого прекрасные возможности мирового уровня, а безопасность даже выше, чем во многих европейских странах.

2.2. Социально-экономические характеристики покупателей элитного жилья и критерии выбора жилья.

Покупатель городской недвижимости

Некий обобщенный социальный портрет покупателей элитного жилья, говорят эксперты, скорее всего, будет поделен на три категории.

Первая категория - это зрелые люди от 45 до 60 лет, у которых уже есть элитная недвижимость, и что-то дополнительное они приобретают либо для своих детей и внуков, либо для того, чтобы самим переселиться в более качественное жилье.

Вторая категория - те, кто озабочен извлечением дивидендов из любых своих инвестиций. Они не покупают недвижимость, а вкладывают в нее деньги.

Третья категория - топ-менеджеры среднего и высшего звена иностранных компаний, возраст которых 27-40 лет. Как правило, квартиры в собственность покупают, прежде всего, россияне. Или, в крайнем случае, экспаты. Настоящих иностранцев среди покупателей элиты мало - они предпочитают жилье в столице снимать, да еще и за счет своих компаний.

У консультантов по дорогой недвижимости есть своя неофициальная статистика - согласно которой соотношение женатых и свободных квартировладельцев, которые выбирают для себя дорогое жилье, примерно 70 к 30. Молодые люди, пока не обзаведшиеся семьей, принципиальным для себя считают наличие потрясающего вида из окна. Поэтому они, скорее всего, выберут пентхаус. Для семейных пар критерии выбора несколько иные - и этаж пониже, и планировка поудобнее, да и само жилье функциональнее. К тому же им важно, чтобы у дома были хорошая детская площадка и соответствующая инфраструктура - бассейн, фитнес и т.д.

Очень много покупателей выбирают пентхаусы из "представительских" соображений. Среди них - руководители крупных фирм, банков. Разумеется,

их жилье должно демонстрировать тот уровень жизни, который им присущ. Наряду с пентхаусами также популярны двух- или трехуровневые квартиры. Но главным приоритетом все-таки остается желание выделиться. Такие покупатели говорят, что тем, кто приходит к ним домой, должно быть видно, что это именно "их" жилье, носящее яркий отпечаток собственной индивидуальности и положения в обществе.

Самая многочисленная группа клиентов элитных агентств недвижимости - люди, которые приобретают себе дорогое жилье, чтобы "соответствовать", то есть подчеркивать или подтверждать высокий статус квартировладельца или его социальное положение среди равных. Соображения престижа - сильнейший побудительный мотив покупки. Если жилье покупается для "своего" проживания, то выбираются престижные места, причем особое внимание уделяется соответствующему окружению: подобные селятся среди себе подобных. Жилье подбирается под стать статусу. Для покупателей элитного жилья очень важно, кто будет их соседом, с кем они будут здороваться по утрам, выходя из дому. За это они готовы платить от одного до нескольких миллионов долларов.

Покупатель загородной недвижимости

Как показывают маркетинговые исследования большая часть покупателей данной категории - это люди в возрасте старше 40 лет с семьей из 4-5 человек, успешные руководители крупнейших компаний с высоким уровнем дохода, люди с одним или несколькими высшими образованиями с самым взыскательным вкусом. Это весьма занятые люди, поэтому они высоко ценят как транспортную доступность, так и тишину, спокойствие и целебный воздух загородного жилья. Они много времени проводят за рубежом, поэтому у них сформировано представление о респектабельной и комфортной жизни, а также об эстетике жилья.

Практически во всех сегментах загородной недвижимости покупателями являются социально активные люди, которые занимаются бизнесом, интересуются политикой, любят спорт. Кроме того, отмечают эксперты, уже не пользуются особым спросом дома в стиле вычурных замков. Покупатель элитной дачи, как правило, проводит много времени заграницей и предпочитает выдержанный стиль своего дома.

Портрет покупателя загородной элитной недвижимости молодеет и его доход значительно снижается. Связано это с тем, что появляется альтернативы дорогим поселкам и происходит перераспределение части спроса с городской недвижимости на загородную. Если раньше дача или загородный дом являлись вторым жильем, причем сезонного типа, то теперь учащаются случаи, когда человек приходит покупать дом, продавая квартиру в городе. В данном случае люди пока еще обрекают себя на автомобильные пробки и отсутствие развитой инфраструктуры.

Критерии выбора элитного жилья

Важность факторов, влияющих на покупку объекта недвижимости можно разделить на (по 5-балльной шкале):

- месторасположение - 5
- престижность/высокий статус района или дома - 4,7
- качество жилья - 4,5
- однородная социальная среда - 4,3
- ликвидность объекта недвижимости - 4,2
- развитая инфраструктура - 3,3
- рекомендации знакомых/друзей - 3,2
- активная реклама - 2,5

Если говорить о целях приобретения элитного жилья, то ведущую роль играет стремление переехать в более качественное и «статусное» жилье. С

течением времени люди становятся более требовательными, знающими, меняется их образ жизни (в качестве примера может служить рост семьи) и субъективные критерии элитности недвижимости также претерпевают корректировки. Улучшение собственных жилищных условий фигурирует в 70% случаях.

Соображения престижа также являются сильным побудительным мотивом покупки. Если жилье покупается для «своего» проживания, то выбираются престижные места, причем особое внимание уделяется соответствующему окружению. Для покупателей элитного жилья очень важен, социальный статус их потенциальных соседей. Соответствие статусу указывают в качестве причины в 41% случаев.

Нередко владельцы компаний, приобретают для себя элитное жилье, которое находится рядом с работой (16% случаев). Оно может использоваться просто как место проживания в будни, делая удобным путь на работу, а выходные владелец квартиры проводит с семьей в своем загородном доме. Другая группа покупателей приобретают элитное жилье с целью инвестиций. Согласно имеющейся статистике, около 18% клиентов впоследствии перепродают свою собственность.

В общих чертах критерии выбора понятны и просты: удаленность от города, местоположение, экология, транспортная доступность, уровень развития инфраструктуры. В выборе недвижимости покупатели элитного сегмента руководствуются такими критериями, как престижное расположение, интересное архитектурное решение, современные системы жизнеобеспечения и безопасности, однородность социальной среды.

Безусловно, элитное жилье уже само по себе предполагает индивидуальный подход к каждому конкретному покупателю и совершенно разные требования покупателей в каждом отдельном случае. Однако эти требования можно структурировать и отнести к нескольким группам.

Прежде всего это цель, с которой выбирается жилье. Покупка за городом и покупка в черте города – все эти варианты имеют свои

особенности. Покупая эксклюзивное жилье в городе, клиент интересуется не только местоположением, инфраструктурой и ремонтом. К этим нехитрым требованиям добавляется еще одно – статус района и дома. Дома с "именем" – вот что интересно клиенту. Тенденции таковы, что эксклюзивные объекты с ремонтом на вторичном рынке жилья пользуются большим спросом, чем объекты, предлагаемые без ремонта.

Приобретая элитное жилье за чертой города, покупатели все чаще отдают предпочтение хорошо охраняемым свежевыстроенным поселкам с развитой инфраструктурой, выдающейся концепцией, часто разработанной известным архитектором, в пределах 10–15 км от города по престижным направлениям. Немаловажную роль играют также характеристики домов и их внутренняя отделка. Предпочтения отдаются домам с 3–4 спальнями, дорогой дизайнерской внутренней отделкой, именной мебелью и шикарными предметами интерьера. К тому же в погоне за утерянной экологией покупатели ищут зеленые уголки, леса в шаговой доступности или участки с качественным ландшафтным дизайном. Также наибольшим предпочтением пользуются коттеджи с общей площадью 700–1000 кв. м с участком в 30–40 соток, также необходима охрана высшего уровня с новейшими техническими средствами. И что еще немаловажно, люди все чаще стали задумываться о своем окружении, поэтому высокие требования предъявляются сейчас к социальной среде, то есть людям необходимы соседи единого социального уровня. В то же время в загородном доме качество жизни не должно быть ниже, чем в городе по всем параметрам. Здесь имеются в виду не только конструктивные особенности дома и поселка, но и транспортная доступность, ситуация на дорогах, инфраструктура надлежащего уровня, окружение, внутренний сервис.

2.3. Элитная ипотека

Ипотека – это кредит на покупку недвижимости под залог этой самой (покупаемой) недвижимости для обеспечения обязательств перед кредитором ипотечным банком. При ипотечном кредитовании заемщик получает кредит на покупку недвижимости и оформляет ее в залог банку. Покупатель с момента приобретения становится собственником недвижимости, приобретенной по ипотечной схеме.

Ипотечный кредит предоставляется на определенную часть стоимости жилья. Оставшаяся часть стоимости квартиры должна быть оплачена заемщиком из собственных средств, которая называется первоначальным взносом.

Во всем мире ипотечное кредитование развивается и функционирует как форма долгосрочного финансирования жилищных программ. Ипотечное кредитование, с одной стороны, способствует решению ряда социальных и экономических проблем страны, и, прежде всего, проблемы обеспечения жильем, с другой − снижению инфляции, оттягивая на себя временно свободные денежные средства граждан и предприятий. Мировая практика ипотеки опирается в основном на два источника финансирования: накопительные (сберегательные) счета населения и эмиссия ценных бумаг на сумму ипотечных кредитов (вторичный рынок закладных).

Опыт развитых стран показывает, что ипотечный бизнес имеет успех там, где органы государственной власти обеспечивают банкам выгодность ипотечного кредитования по сравнению с другими видами банковской деятельности и доступность кредитов для населения.

Ипотечными кредитами обычно пользуются те, кто не может позволить себе купить квартиру за наличные. Богатых ничто не принуждает попадать на долгие годы в долговую кабалу. Тем не менее, наиболее активно в последнее время развивается такая практически «клубная услуга», как ипотечный кредит для покупки жилья класса «люкс» и «премиум». Как ни

странно, но квартиру стоимостью от $15 тыс. за кв. м тоже можно купить по ипотеке. Многие банки готовы кредитовать покупателей элитного жилья на равных условиях с обычными заемщиками. Если раньше ипотека была, в основном, средством покупки новой квартиры, то сейчас акцент сместится на улучшение жилищных условий.

Эксперты полагают, что причиной все большей популярности ипотечных кредитов на крупную сумму является большой запас прочности элитного квадратного метра. Если на спокойном рынке квартиры эконом - и нижнего сегмента бизнес-класса дорожают, чуть опережая инфляцию, а стоимость переоцененного жилья даже может снижаться, то в элитном сегменте не только не наблюдается падения или стагнации – оно медленно, но уверенно дорожает. В итоге дорогая недвижимость становится выгодным средством сбережения и увеличения капитала.

Элитная ипотека - явление довольно новое, и пока лишь небольшому кругу "богатых" регионов России оно знакомо. На большей территории страны не делают различия в приобретении по ипотеке элитного и типового жилья. Однако, например, в московском регионе элитная ипотека имеет целый ряд особенностей, отличающих ее от обычной ипотеки:

1) **сумма ипотечного кредита**. Элитная ипотека отличается от обычной, в первую очередь, суммой кредита, считают эксперты. При этом заемщик решает взять кредит вовсе не из-за отсутствия собственных средств. Данный сегмент начинается в среднем со стоимости жилья от 500 тыс. долларов.

Одной из главных причин оформления ипотеки для приобретения элитной недвижимости называется не отсутствии таких денег у покупателя, а нежелании выводить определенную сумму денег из собственного бизнеса. Доход, который приносят деньги в обороте, зачастую превышает процентные ставки по ипотечным кредитам. Кроме того, элитная ипотека - это, как правило, индивидуальные сделки.

С формальной точки зрения, способ оформления сделки не отличается от привычного кредитования недвижимости. Риэлторы не видят отличий элитной ипотеки от стандартного ипотечного кредитования. Пакет необходимых для подачи заявки документов и процентные ставки одинаковы.

2) **заемщик элитной ипотеки**. Элитная ипотека - товар совсем не "массового потребления". Заемщики элитной ипотеки формируются из состоятельной прослойки населения, которую можно разделить на две большие категории.

Первую категорию составляют молодые успешные бизнесмены, чья карьера стремительно развивается, и которые могут рассчитывать в ближайшие годы на значительный рост своего состояния. Минимальный уровень их доходов составляет от 5 тысяч долларов в месяц, а максимальный достигает 30 и более тысяч долларов. При этом они уже сегодня стараются жить в соответствии со своим будущим статусом. Копить на жилье в современных условиях бессмысленно. Недвижимость увеличивается в цене среднем на 20% в год, а самые высокие процентные ставки в рублях не превышают 16%. Поэтому выгоднее купить жилье в кредит.

Вторую группу "элитных" заемщиков образуют частные предприниматели и владельцы собственного бизнеса, которым более выгодно платить проценты по ипотечному кредиту, чем выводить из бизнеса крупные денежные суммы.

В элитной ипотеке заинтересован состоятельный слой населения, бизнес-элита: топ-менеджеры компаний, владельцы крупного бизнеса в возрасте от 30 до 55 лет. Довольно часто покупка элитного жилья обусловлена необходимостью улучшения жилищных условий в связи с пополнением в семье или положительными переменами в благосостоянии.

К сожалению, портрет реального заемщика, покупающего дорогую недвижимость, существенно отличается от идеального. У многих потенциальных заемщиков нестабильные доходы, и банку приходится искать

косвенные подтверждения их платежеспособности. Естественно, с большей готовностью идут навстречу тем, кто уже имеет позитивную кредитную историю. Не обойтись тут и без солидных поручителей, лучше — юридических лиц. А вот наличие ценных бумаг, машин, яхт, драгоценностей и других признаков состоятельности определяющим фактором при выдаче займа все же не является, хотя в расчет это и принимают.

Желательный заемщик элитной ипотеки для банков - это мужчина 30–45 лет, занимающий руководящую должность в стабильной крупной (лучше западной) компании. Его доход составляет не менее 15 тыс. долл. в месяц. Есть дополнительные активы в виде недвижимости, дорогостоящего имущества, ценных бумаг. Благосостояние подтверждено счетами в крупных банках, а добропорядочность — положительной кредитной историей. Несомненным плюсом является, если компания, в которой он работает, готова за него поручиться.

3) **время рассмотрения заявки на кредит и лимит суммы**. Самыми проблемными моментами в элитной ипотеке эксперты называют отсутствие оперативности у банков и ограничение максимальной суммы кредита. Практика показывает, что для рассмотрения заявки требуется не менее месяца. Кроме того для подачи заявление в банк, заемщик должен собрать большое количество документов. Понравившаяся квартира может быть продана и рыночная ситуация может измениться.

4) **подтверждение доходов**. Еще одна сложность возникает при оценке платежеспособности потенциального заемщика крупного ипотечного кредита. Доходы многих состоятельных россиян пока недостаточно прозрачны.

Требования к VIP-заемщикам

Очевидно, что требования к клиентам, готовым взять кредит на сумму более $1 млн., несколько отличаются от требований к остальным заемщикам. Как заметили все специалисты, VIP-заемщики – это владельцы крупного бизнеса, руководители или акционеры предприятий, чиновники высокого ранга, политики, представители богемы. Их интерес к кредитам связан с тем, что эти люди более разумно подходят к вопросам использования или регулирования собственного бюджета. Кредит дает возможность приобрести желаемую недвижимость, не «выводя» финансы из бизнеса и не перекидывая денежные средства из других проектов. Разумеется, VIP-заемщики юридически и финансово грамотны, умеют постоянно работать и распоряжаться крупными денежными суммами. В отличие от обычных заемщиков, им не нужно долго объяснять прописные истины – они понимают, что от них ждут, и знают, как именно будут гасить кредит. Многие собираются разделаться с кредитом досрочно и полностью.

Обычно VIP-персоны обращаются за кредитом в те банки, услугами которого пользуются. Во многих крупных банках созданы специальные отделы VIP-обслуживания, если же их нет, с каждым крупным клиентом работает персональный и очень квалифицированный менеджер. Решение о выдаче кредита принимается иной раз на уровне руководства банка, и уж никак не ниже руководителя департамента. И все же нельзя сказать, что купить дорогую квартиру с помощью ипотечного кредита можно только тем, кто имеет связи в банке. Банк относится к VIP-клиентам строго индивидуально, но еще более строго, чем к остальным заемщикам. Придется не только пройти все стандартные процедуры андеррайтинга (points), но и попасть в поле самого пристального внимания службы безопасности банка. Большинство клиентов, покупающих элитное жилье, владельцы бизнеса. Однако банкам сложно оценить их платежеспособность, так как зачастую компании разбросаны по городам или даже находятся за рубежом. Поэтому,

как правило, таким заемщикам придется предъявлять большой пакет документов для подтверждения стабильности бизнеса: сведения об активах компаний, сделках, выписки со счетов и т. д.

Банки регулируют свои риски или количеством необходимых при заявке документов или уровнем процентной ставки. Все остальные условия кредитования – срок, залог, годовая процентная ставка, предельный возраст заемщика - практически никак не отличаются от условий обычных ипотечных программ.

Стоит учесть, что сумма кредита зависит от оценочной стоимости недвижимости. Если при оценке реальная стоимость объекта окажется занижена, заемщик получит кредит намного меньший, чем ему необходимо для покупки жилья. На рынке оценки сейчас отмечется серьезный дефицит специалистов, которые умеют работать с элитной недвижимостью. Какую же квартиру банки сочтут элитной? Ведь точное попадание в свою категорию связано с вопросом ликвидности, очень важного для банка. И здесь взгляды должника и кредитора должны совпасть. Нужно различать понятия «элитной» квартиры и дорогой. Квартира может стоить достаточно дорого, но совсем не отвечать требованиям элитарных покупателей. Крайне выгодным вложением средств станет покупка квартиры в клубном доме. Недвижимость, отвечающая всем критериям элитности, не потеряет категорию и не подешевеет и через 10, и через 20 лет.

Отдельных программ на элитное жилье пока немного, но все же они уже начинают появляться. Если в банке нет специальной программы, возможно кредитование на крупные суммы в рамках стандартных программ. Процентная ставка будет зависеть от срока кредита и первоначального взноса. Чем больший срок кредитования выбирает заемщик, тем выше будет ставка; и наоборот, чем больше первоначальный взнос, тем ставка ниже.

Банкиры уверяют, что повышать процентные ставки в расчете на большую сумму они не станут, равно как и понижать. Льготные условия

можно получить, если клиент пришел от партнеров банка, риэлтерских агентств и т.д.

Хотя большинство банков и не предлагают специальных программ для элитных заемщиков, достойный уровень сервиса им обеспечен практически в каждом банке. В банках, которые постоянно работают с крупными заемщиками, созданы специальные подразделения для этих целей.

Хотя кредиты на элитную недвижимость считаются высокорискованными, банки признают, что скорее всего этот сегмент будет расти вместе с рынком. А значит, будут появляться программы, рассчитанные именно на элитных заемщиков.

Проблемы кредитования элитной недвижимости

Цены на недвижимость постоянно растут, и жилье становится хорошим способом вложения денег, можно сказать, параллельным бизнесом. Прекрасно ориентируясь в конъюнктуре рынка, состоятельные люди покупают и продают квартиры, пользуясь займом и досрочно возвращая его. Благодаря этому они создают себе положительную кредитную историю. Банки становятся более лояльными к клиентам, желающим взять в кредит крупную сумму, вопрос только в подтверждении дохода.

Однако наряду с явными плюсами есть и минусы ипотечного кредитования элитных объектов недвижимости. И, как ни странно, они во многом совпадают с проблемами ипотеки более дешевого жилья.

К удивлению обнаружилось, что покупателей таких квартир преследует все та же проблема непрозрачности доходов, которой страдает российская ипотека вообще. Банки готовы выдать кредит в несколько миллионов долларов, главное — подтвердить платежеспособность заемщика. А этого многие сделать не могут или не хотят.

Факт остается фактом: большинство ипотечных сделок совершаются на рынке жилья эконом-класса. Тому есть несколько причин. Главная - при

заключении сделки нужно показывать всю сумму. Поэтому при покупке недвижимости на вторичном рынке она должна быть в собственности не менее трех лет (иначе владельцу придется заплатить налог). Но развитое строительство жилья элитного и дорогого бизнес-класса началось всего несколько лет назад. Свидетельства же о собственности оформляются в течение года-полутора после сдачи дома. Получается, что на вторичном рынке очень мало объектов высококлассного современного жилья, которое бы было в собственности более трех лет.

Что касается первичного рынка, то тут проблемы другие. Многие застройщики заключают договор на 60-70% стоимости квартиры, а остальное проводят как страховку, агентские сборы и т.п. В результате банк просто не может кредитовать такую сделку.

И, наконец, самый сложный момент - когда свидетельства о собственности еще нет. При покупке на этом этапе использование ипотечного кредита вообще невозможно: дом сдан, значит, это не может быть кредит на приобретение квартиры в строящемся доме, но свидетельства о собственности нет, а значит, нельзя оформить и залог.

Оценка банками элитных заемщиков.

Реклама доступной ипотеки создала ложное впечатление, будто состоятельным людям кредиты под залог недвижимости не нужны. На самом деле, заявленные условия ипотечных кредитов привлекательны для людей с любым уровнем доходов. Только получить такие кредиты состоятельным персонам пока труднее. Дело в том, что технология оценки банками элитных заемщиков отличается от технологии оценки массового клиента. На что же смотрят банки? Вопрос подтверждения доходов очень актуален. Может показаться странным, но рядовому гражданину (даже с серой зарплатой) гораздо легче подтвердить свой доход, нежели топ-менеджеру и уж тем более

владельцу собственного бизнеса. Если в отношении первых банки выработали и "обкатали" технологии андеррайтига (оценки, проверки) заемщика, то в отношении последних мнения банков существенно разнятся.

К примеру, некоторые банки считают, что наличие собственного бизнеса - это дополнительный риск, и приводят в качестве аргумента то соображение, что бизнесмен в случае необходимости бросит все свои деньги в бизнес. Другие, напротив, считают наличие собственного бизнеса большим плюсом, указывающим на способность заемщика к выживанию и самообеспечению.

Мировая практика однозначно свидетельствует, что уровень дефолтов по кредитам предпринимателей существенно выше, чем по кредитам наемных сотрудников. И это понятно, т.к. в деятельности и доходах предпринимателя заложены немалые риски. Поэтому при получении ипотечных кредитов владельцы бизнеса должны быть готовы к тому, что процентные ставки и минимальный размер первоначального взноса для них будут несколько выше, чем для наемных сотрудников.

Аналогичные разногласия существуют и в оценке топ-менеджеров. Банки полагают, что зарплата в $30 тыс. - вовсе не основание для кредита на пару миллионов: в случае потери работы вероятность устроиться на такую же высокооплачиваемую должность невысока. Так же указывают на то, что существенная часть доходов топ-менеджера обычно представляет собой бонус. И банк вправе ее дисконтировать, т.к. нет никаких гарантий, что клиент сможет получать такой бонус в дальнейшем.

Есть банки, где ипотека поставлена на поток - это, например, DeltaCredit, Raiffeisen Bank, BSGV, ВТБ24 и т.д. Их плюсы - в отработанной технологии андеррайтинга и малых сроках рассмотрения заявки. Но политика таких учреждений не предусматривает "возню" с проблемными заемщиками. Кроме того, у этих банков есть верхняя планка, ограничивающая сумму кредита.

Другая группа - это банки, выдающие достаточно большие объемы ипотечных кредитов, но готовые потратить время на андеррайтинг VIP-клиента (к таким банкам относятся "Союз", "Фора-банк").

Третья группа банков изначально ориентирована на клиентов, берущих большие кредиты, например, "Российский капитал", "Ренессанс". Именно в такого рода банки и имеет смысл обращаться `сложным` клиентам, а к ним относится большинство владельцев собственного бизнеса. Им тяжело подтвердить свои доходы (так как они постоянно уходят от налогов) и даже расходы, потому что все имущество регистрируется на ближайших родственников, дабы, опять же, не привлекать к своей персоне внимания заинтересованных структур. Поэтому если речь идет о бизнесменах, банки предпочитают оценивать не их доходы, а доходность их бизнеса.

Как правило, банк начинает с того, что проверяет документы на офис (производственное помещение, склады). Если недвижимость у бизнесмена в собственности или на нее заключен долгосрочный договор аренды - это плюс для клиента. Если договор на 11 месяцев, но уже не первый раз продлевается - тоже хорошо.

Далее смотрят, как долго работают сотрудники в компании, какова среди них доля высококвалифицированных специалистов, уровень которых подтвержден соответствующими дипломами, лицензиями и т.п.

Верхняя планка кредита ограничивается двумя факторами - платежеспособностью клиента и наличием ресурсов у банка. Мало того, что эти деньги надо выдать, необходимо еще и процентов 20-30 (в зависимости от категории риска) зарезервировать, как того требует ЦБ РФ.

Недостаточное развитие кредитования элитной недвижимости участники рынка связывают не только с опасениями банков. Граждане во многом сами тормозят развитие сегмента из-за страхов попасть в долговую яму и зачастую нежеланием легализовать доходы. Несмотря на растущий спрос и отмену многими банками лимита на предоставляемые кредиты, вряд ли стоит рассчитывать на быстрый и значительный рост элитной ипотеки.

ГЛАВА 3. РАСЧЕТ ПАРАМЕТРОВ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБЪЕКТА ЭЛИТНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ИПОТЕКЕ

3.1. Выбор объекта приобретаемой недвижимости

В качестве объекта исследования выбрана семья, состоящая из трех взрослых человек. Совокупный доход семьи составляет 280 тыс. руб.

В связи с возросшим статусом главы семьи появилась необходимость в улучшение жилищных условий. В результате планируется переезд из 3-х комнатной квартиры типовой планировки в Канавинском районе в элитный жилой дом. Для этой цели была подобрана 3-х комнатная квартира в клубном элитном доме "Дворянское гнездо" на ул.Ульянова д.31. Это элитный дом в историческом центре Нижнего Новгорода. Здание находится рядом с красивыми местами города – Верхнее Волжская набережная, Большая Покровская, Кремль.

Фасад дома "Дворянское гнездо" представлен на рис. 3.1.



Рис. 3.1.- Фасад дома "Дворянское гнездо"

Дом "Дворянское гнездо" расположен в сложившемся, обжитом районе города. В непосредственной близости от дома находятся административные учреждения, офисные помещения, ВУЗы, школы, детский сад, магазин "Нижегородский Универсам", социально-бытовые службы, поликлиника, банки, оздоровительный центр "Радуга", салоны красоты, различные кафе, рестораны и другие обязательные заведения в жизни жителя города.

Новостройка находится в близости от центральных площадей: Минина, Свободы, что делает поездки в любую часть мегаполиса максимально удобными и быстрыми как на общественном транспорте, так и на личном.

Архитектурная выразительность дома достигается за счет гармоничного сочетания разноэтажности в комплексе с низкоэтажными окружающими объектами, которые формируют композиционный и структурный центры города.

Здание состоит из трех частей, они различны по количеству этажей - четыре, семь и девять. Двухподъездный дом рассчитан на пятьдесят квартир от одной до четырех комнат с наличием лоджий и балконов. В каждой квартире установлены индивидуальные системы отопления. Тишину жильцов обеспечат тройные стеклопакеты и застекленные балконы. Для удобства, в помещениях произведена предварительная внутренняя отделка помещений. Жители "Дворянского гнезда" смогут использовать такие телекоммуникации как скоростной Интернет, радио, подключение к спутниковому и кабельному телевидению, а так же цифровые телефонные линии.

В доме установлены 2 лифта «ОТИС». Для дополнительного удобства, на подземном этаже обустроена стоянка. Импортные лифты позволят жильцам спускаться сразу со своего жилого этажа в подземную парковку. Она рассчитана на 80 парковочных мест.

В комплексе со строительством самого здания организован внутренний дворик на огороженной территорией за домом.

Подобранная квартира имеет площадь 120,75 кв.м., высота потолков составляет 3 м, в квартире выполнена цементная стяжка полов, штукатурка стен, затирка потолков, установлены входная и балконная двери. Стоимость кв. м. равна 118300 руб. Общая стоимость квартиры составляет 14285714,29 руб.

План 3-х комнатной квартиры представлен на рис. 3.2.

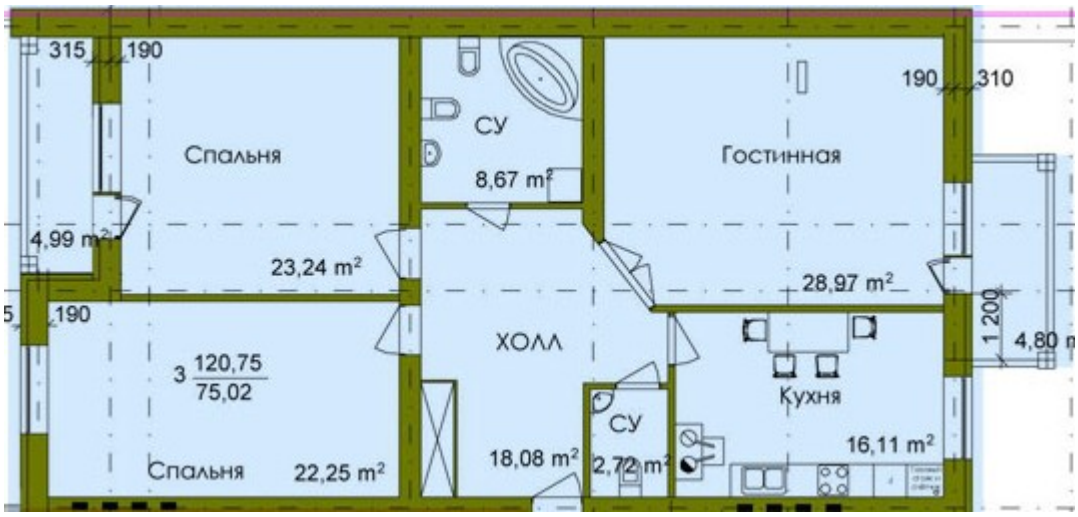

Рис. 3.2 - План 3-х комнатной квартиры

3.2.Стандартная процедура получения ипотечного кредита

В процессе оформления ипотечного кредита и его обслуживания выполняются следующие действия участников ипотечной программы:

1-2. Отношения «потенциальный клиент – банк – кредитор».

Потенциальный заемщик обращается к кредитору за получением ипотечного жилищного кредита на приобретение квартиры, которая подобрана им самим на первичном или вторичном рынках жилья или может быть ему предложена к покупке в рамках реализации той или иной программы (проекта). При обращении в банк его кредитный работник предлагает претенденту в заемщики заполнить анкету и написать заявление.

В выполнении операции по кредитованию физических лиц в банке принимает участие значительное количество подразделений: юридическая служба, служба безопасности, отдел бухучета, при необходимости валютный отдел, отдел ценных бумаг, отдел жилищного строительства и залоговых операций. Также для участия в выполнении операции по кредитованию при необходимости привлекаются, как правило, дочерние организации соответствующего кредитного учреждения, имеющие лицензию на риэлтерскую деятельность (совершение операций с недвижимостью). Этот

перечень наглядно свидетельствует, насколько сложна и ответственна процедура андеррайтинга, поэтому банк изначально стремиться получить как можно более полную первичную информацию о будущем заемщике, а также о поручителе. Поскольку в качестве дополнительного обеспечения банк с охотой принимает: поручительства граждан РФ, имеющих постоянный источник дохода; поручительства платежеспособных предприятий и организаций - преимущественно клиентов данного банка.

Сведения, содержащиеся в анкете заемщика (поручителя), служат базовой информацией для проведения объективной оценки платежеспособности названных субъектов и поэтому в определенной мере отражают технологию проведения такого рода исследования, которое проводится с большой степенью детализации многих вопросов, даже носящих частный характер. Заемщик (поручитель) должен быть готов предоставить исчерпывающую и правдивую информацию при ответах на вопросы, поставленные кредитором.

Если по результатам андеррайтинга будет установлено, что заявитель платежеспособен и соответствует критериям и стандартам, предъявляемым банком к заемщику для получения ипотечного кредита, банк выражает согласие по предоставлению кредита.

В подтверждение своих серьезных намерений по покупке жилья, а также в дополнительное подтверждение своей платежеспособности, заемщик обязан внести в банк на депонент авансовый платеж в обусловленном стандартном размере, который будет затем приплюсован к сумме кредита при оплате продавцу жилья стоимости купленной квартиры.

Банк может заемщику выдать ипотечный сертификат, если его наличие предусмотрено в соответствующей схеме кредитования. Данный документ является подтверждением обязательств банка о том, что заемщику может быть предоставлен целевой ипотечный кредит на указанную в сертификате сумму.

3-5. Отношения «клиент – продавец жилья – оценщик».

Потенциальный заемщик через обращение непосредственно к продавцу интересующего его жилья или через посредника (риэлтора) выбирает подходящий объект недвижимости для последующей покупки.

Оценочная стоимость объекта недвижимости может устанавливаться на основании:

- экспертного заключения банка-кредитора по вопросам недвижимости или дочернего предприятия банка, имеющего лицензию на оценочную деятельность;
- отчета об оценки объекта недвижимости (предмета ипотеки), выполненного независимой профессиональной организацией, осуществляющей оценочную деятельность.

6-7. Отношения «клиент – банк – кредитор».

Клиент обращается в банк и предоставляет предварительный договор купли-продажи жилья, а также другие документы, обязательность предоставления которых предусмотрена регламентом банка в случае получения ипотечного кредита. После этого банк рассматривает заявление на получение кредита (как правило, его форма формализована) и самостоятельно принимает решение о выдаче кредита (с оформлением всех необходимых кредитных документов: кредитного договора, графика погашения кредита, срочного обязательства, договора об ипотеке, договора поручительства и др.).

8-10. Отношения «клиент – банк – продавец жилья – нотариус – регистратор».

Клиент оформляет покупку квартиры у продавца жилья, заключая с ним договор купли-продажи квартиры. Поскольку приобретение квартиры происходит, в том числе, и на заемные средства, то на данной стадии клиент становится полноправным клиентом, т.к. в качестве следующего шага банк и заемщик у нотариуса удостоверяют договор об ипотеке.

Затем в учреждении юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним регистрируется:

- переход права собственности на квартиру (покупатель становиться ее полноправным владельцем и вселяется в нее);
- ипотека (залог) жилья, выступающего в качестве обеспечения возврата кредита.

11-12. Отношения «банк – продавец жилья».

Банк выплачивает продавцу квартиры ее стоимость по договору купли-продажи (авансовый платеж + сумма кредита).

13-14. Отношения «клиент – страховщик – банк».

Статья 31 ФЗ «об ипотеке» предусматривает, что страхование имущества, заложенного по договору об ипотеке, осуществляется страхователем, которым является клиент. Он обязан страховать за свой счет имущество в полной стоимости от рисков утраты и повреждения. При заключении договора страхования клиент назначает банк выгодоприобретателем, с вытекающими из этого статуса правами и обязанностями.

15-16. Отношение «клиент – банк – кредитор».

Клиент погашает суммы основного долга и процентов по нему в течение срока действия кредитного договора.

17-18. Отношения «банк – кредитор – клиент».

Погашение регистрационной записи об ипотеке в связи с прекращением ипотеки по предусмотренным законодательством основаниям. Указанная выше процедура ипотечного жилищного кредитования может комбинироваться:

- с продажей старого жилья для приобретения нового;
- с получением краткосрочного кредита для первоначального взноса при покупке квартиры под залог уже имеющегося жилья;
- с другими методами финансирования покупки жилья.

Схема предоставления и обслуживания жилищного ипотечного кредита отражена в табл. 3.1.

Табл. 3.1 - Схема предоставления и обслуживания жилищного ипотечного кредита

Номер этапа	Вид операции	Заемщик-покупатель	Банк-кредитор	Продавец жилья	Оценщик	Страховщик
I	погашения кредита и кредитоспособности заемщика (андеррайтинг), принятие решения о возможности кредитования. Депонирование первоначального взноса за жилье. Получение ипотечного сертификата.	1 →	2			
II	Выбор и оценка жилья. Заключение предварительного договора купли продажи жилья.	3 →		4 →		5
III	Заключение договора о кредитовании покупки жилья	6 →	7			
IV	Нотариальное удостоверение государственная регистрация договоров купли-продажи и об ипотеке	8 →	9 →	10		
V	Оплата стоимости жилья, приобретенного заемщиком в собственность (первоначальный взнос + сумма кредита)		11 →	12		
VI	Заключение договоров о страховании предмета ипотеки и других рисков, связанных с ипотекой	13				14
VII	Погашение заемщиком (залогодержателем) суммы основного долга и оплата процентов по нему в течение срока действия договора	15	16			
VIII	Погашение регистрационной записи об ипотеке в связи с прекращением ипотеки по предусмотренным законодательством основаниям	18	17			

3.3. Расчет параметров ипотечного кредита

Существует целый ряд параметров ипотечного кредита: это и его размер, срок, процентная ставка, размер первоначального взноса, санкции за досрочное погашение, комиссия и т.д. Всего насчитывается до 60 параметров ипотечного кредита. И все они далеко не равноценны.

Многие операционные сборы (за рассмотрение заявки, аренду ячейки) носят разовый характер и в общем совершенно незначительны. Другие (санкции за досрочное погашение, снятие залога с имеющейся недвижимости) действуют ограниченное время. Третьи сопровождают кредит в течение всего срока. Например, комиссию за обслуживание счета можно смело приплюсовать к процентной ставке.

Когда заемщик обращается в банк, он обращает внимание на процентную ставку, называемую банком, но процентная ставка, декларируемая банками отличается от той, по которой заемщик фактически платит. Дело в том, что во многих банках существуют дополнительные комиссии: где-то есть комиссия за выдачу кредита, где-то - за ведение ссудного счета. Для того, чтобы их учесть используется **эффективная процентная ставка**, с ее помощью можно объективно сравнить выгодность того или иного кредита. Эффективная процентная ставка (ЭПЦ) представляет собой полную сумму платежей за пользование кредитными средствами банка, распределенную на весь период действия кредитного договора. Определяется эффективная процентная ставка расчетным путем и включает в себя, кроме номинальной процентной ставки, декларируемой кредитором, все сопутствующие затраты на оформление и обслуживание кредита. Для вычисления эффективной ставки сначала подсчитывается суммарный долг (размер кредита с учетом всех комиссий и страховых платежей), далее рассчитывается условный ежемесячный платеж, который определяется исходя из предположения, что банк выдает сумму рассчитанного суммарного долга под указанные им проценты и на указанный срок.

Но на сегодняшний день, согласно законодательству, в расчет эффективной процентной ставки в обязательном порядке включаются следующие платежи по обслуживанию ссуды, размеры и сроки уплаты которых известны на момент заключения кредитного договора:

- по погашению основного долга по ссуде;
- • по уплате процентов по ссуде;
- • сборы (комиссии) за рассмотрение заявки по ссуде (оформление ссуды);
- • комиссии за выдачу и сопровождение ссуды;
- • комиссии за открытие, ведение ссудного счета;
- • комиссии за расчетное и операционное обслуживание;
- • услуги по государственной регистрации и (или) оценке передаваемого в залог имущества;
- • услуги по страхованию жизни заемщика, ответственности заемщика, предмета залога и др.

Формула расчета эффективной процентной ставки (ЭПС) приведена в положении Центробанка №254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»

$$\sum_{i=1}^{n} \frac{CF_i}{(1+IRR)^{\frac{d_i - d_0}{365}}} = 0$$

d_i - дата i-го денежного потока;

d_0 - дата начального денежного потока (совпадает с датой перечисления денежных средств заемщику (потребителю);

n - количество денежных потоков;

CF_i - сумма i-го денежного потока по договору о размещении денежных средств. Разнонаправленные денежные потоки (приток и отток денежных средств) включаются в расчет с противоположными математическими знаками, а именно: предоставление заемщику ссуды на дату ее выдачи

включается в расчет со знаком "минус", возврат заемщиком ссуды, уплата процентов по ссуде включается в расчет со знаком "плюс";

IRR - эффективная процентная ставка, в % годовых.

Ставка кредита — наиболее яркий показатель, далеко не самый важный критерий стоимости кредита, точнее не единственный. Минимальные (по сравнению с другими) проценты одного из банков сразу привлекают к себе внимание, и парализует попытки глубже разобраться в программах. В то же время от внимания заемщика часто ускользает такой важный показатель, как тип погашения — аннуитетными (равными) и дифференцированными (уменьшающимися) платежами.

Между тем не только в процентной ставке, но и в типе платежа заключена важная суть процесса погашения долга. А значит, заемщику следует в первую очередь разобраться с этим показателем ипотечного кредита.

Аннуитетный платеж - это ежемесячный платеж по кредиту, который включает в себя сумму начисленных процентов за кредит и часть основного долга. Аннуитетные платежи применяются практически по всем видам кредитов, выдаваемых физическим лицам, так как этот вид расчета удобен для клиента и выгоден для кредитующей организации. При аннуитетных платежах банк получает несколько более высокий доход по процентам, а для клиента этот вид расчетов более удобен и понятен: ежемесячно заемщик выплачивает одну и ту же сумму в счет погашения кредита и может, исходя из этого, рассчитывать свой бюджет вплоть до окончания платежей.

Структуру такого платежа в начале периода погашения составляют в основном проценты по кредиту и только малую часть – тело кредита (та сумма, которую клиент получил фактически). Через какое-то время эта пропорция выравнивается, и к концу периода погашения выплачивается практически только основной долг.

Кредитор устанавливает:

- максимальную величину основной суммы кредита в процентах от стоимости собственности:

$$k\,з = \frac{И}{С} \times 100\,\%,$$

где kз – коэффициент ипотечной задолженности (обычно не более 75-80%, так как чем он выше, тем больше риск нарушения заемщиком своих обязательств);

И – сумма ипотечного кредита;

С – стоимость объекта недвижимости;

- срок кредита (обычно предусматривается штраф за досрочное погашение, в процентах от оставшейся суммы долга);
- процентную ставку, исходя из преобладающих на рынке условий.

В Нижнем Новгороде кредит на аннуитетной основе предлагает Райффайзен банк. При расчете ипотечного кредита сроком на 20 лет, с процентной ставкой 20%, были получены следующие данные :

Возвращаемая часть кредита	Проценты по кредиту	Общая сумма выплаты
10000000.00	30771792.60	40771792.60

Дифференцированные платежи состоят из разделенного на весь период погашения тела кредита и переменной (убывающей) части процентов по нему, которая берется от суммы остатка. То есть при дифференцированных платежах сам кредит выплачивается равными долями в течение всего срока погашения. Таким образом, размер общего платежа каждый месяц уменьшается, а погашение основного долга равномерно распределено на весь срок кредита.

Дифференцированные платежи ложатся весьма тяжелым бременем на заемщика в первые годы расчетов по ипотечному кредиту. Зато приблизительно с середины срока кредитования платежи по ипотеке значительно снижаются.

При выборе дифференцированных платежей подтвержденный доход заемщика или созаемщиков должен быть примерно на четверть больше, чем при аннуитетных.

Банк Москвы готов выдать кредит сроком на 20 лет с процентной ставкой 21,5%, условия погашения - дифференцированные платежи. На основании этих данных были получены следующие результаты:

Возвращаемая часть кредита	Проценты по кредиту	Общая сумма выплаты
10000000.00	21589581.63	31589581.63

Схемы аннуитетных и дифференцированных платежей представлены на рис. 3.3.

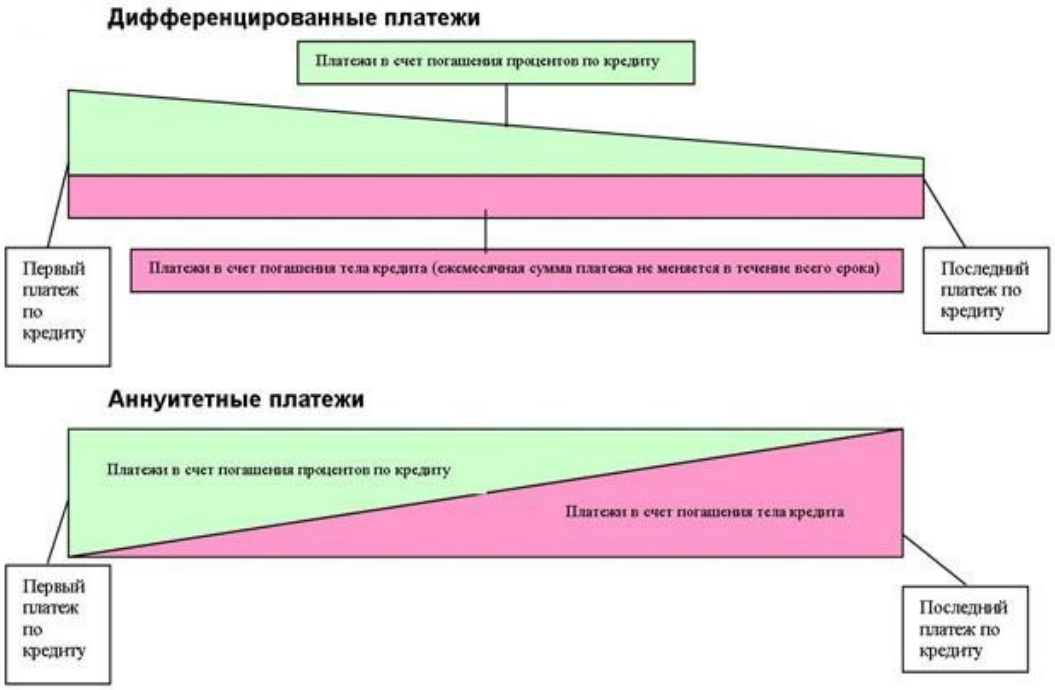

Рис. 3.3 – Схемы аннуитетных и дифференцированных платежей

При выборе ипотечной программы необходимо учитывать достоинства и недостатки условий погашения кредита при аннуитетных и дифференцированных платежах.

Отличия аннуитетных платежей от дифференцированных отражены в табл. 3.2.

Табл. 3.2 - Отличия аннуитетных платежей от дифференцированных

№	Аннуитетные платежи	Дифференцированные платежи
1.	Равные на протяжении всего периода погашения кредита	Уменьшаются по мере погашения кредита
2.	Ежемесячно «тело» кредита уменьшается на разную долю	Ежемесячно «тело» кредита уменьшается на равную долю
3.	Процент начисляется на остаток задолженности (из месяца в месяца уменьшается)	Процент начисляется на остаток задолженности (из месяца в месяца уменьшается)
4.	В первые месяцы (или годы) кредита большую часть платежа составляют проценты, а меньшую — «тело» кредита	Наибольшие платежи — в первой четверти срока погашения кредита (пока остаток задолженности еще велик)
5.	В последние месяцы (годы) выплат большая часть платежа идет уже на погашение «тела» кредита, меньшая — на проценты	Наименьшие платежи — в последней четверти срока погашения кредита (когда остаток задолженности уже мал)

Если заемщик обращается за долгосрочным кредитом (на 20—30 лет), ему лучше выбрать дифференцированный платеж. При одинаковых условиях кредита (срок, сумма, процентная ставка) общая сумма выплат по аннуитету будет выше общей суммы выплат по дифференцированным платежам. При аннуитетном платеже основной долг уменьшается неравномерно: в первый период погашения большую часть выплат составляют проценты, а тело кредита не уменьшается. Поэтому общая сумма выплат по процентам по сравнению с дифференцированными платежами получается больше.

Но недостатки дифференцированного платежа так же очевидны. Две трети процентов заемщику приходится платить в первую половину срока, когда на эти деньги можно купить гораздо больше, чем через 5, 10 или 20 лет, ведь инфляция велика, и объективных признаков ее снижения в обозримом будущем нет.

Однако первый недостаток со временем оборачивается большим достоинством. Благодаря «совместным усилиям» падающих процентов и

инфляции (у многих людей со временем еще и повышаются доходы) выплаты по кредиту становятся все менее обременительными, и к концу срока фактически снижаются в десяток раз.

Если же при покупке квартиры в кредит заемщик хочет взять максимальный размер кредита, который позволяет его ежемесячный подход, и не собирается его досрочно погашать, ему выгоднее выбрать программу с аннуитетными платежами. Главным преимуществом аннуитетной формы является неизменная сумма ежемесячных выплат на протяжении всего срока погашения кредита. В этом случае, если он решит брать кредит с дифференцированными платежами, возможная сумма кредита окажется намного меньше. Потому что в отличие от аннуитета, где все платежи равны, дифференцированный подход подразумевает, что первый платеж самый большой, а последний — самый маленький. При выборе дифференцированных платежей общий доход семьи должен быть примерно на четверть больше, чем при аннуитетных, поэтому кредит с дифференцированным платежом труднее получить, ведь банк оценивает максимальную сумму кредита исходя из способности клиента «потянуть» первые платежи.

Итак, рассматриваемой семье более выгодно погашать кредит дифференцированными платежами.

Во-первых, при дифференцированных платежах есть возможность досрочного погашения без значительных финансовых потерь даже в первые месяцы после получения кредита. При аннуитетных же платежах в начале тело кредита убывает медленно и общий размер начисленных процентов больше. Для заемщика минус в том, что выплаченные вперед проценты будут потеряны. Т.к. семья имеет хороший доход, для них это достаточно актуально. Также предусматривается частичное погашение кредита (внесение любой суммы в счет основного долга). В этом случае размер следующего платежа будет определен, исходя из суммы долга на текущий момент.

Во-вторых, даже, если заемщик не собирается погашать кредит досрочно, дифференцированный платеж привлекателен тем, что общий размер выплат в итоге получается меньше по сравнению с аннуитетной схемой. Из представленных расчетов наглядно видно, что этот вид ипотечной программы экономически более выгодный, т.к. общая сумма выплат меньше на 9182210,37 руб. Чем дольше срок кредитования, тем больше разность между конечной суммой.

Некоторое преимущество дифференцированной формы проявляется также при выплате страховых сборов по кредиту. При этой форме расчетов долг заемщика уменьшается быстрее, что способствует минимизации расходов на страхование.

Естественно при дифференцированных платежах клиент будет выплачивать большие суммы на начальном этапе погашения, но для рассматриваемого заемщика ипотека не является чрезвычайно обременительной нагрузкой и с внушительными выплатами в первые годы он справится, не изменяя свой обычный уровень жизни.

Заключение

Становление рыночных отношений в России стимулировало повышенный интерес к строительству объектов элитной недвижимости, их идентификации и выявлению тенденций развития данного сегмента. Детальное рассмотрение существующих научных работ и публикаций показало, что направление элитного строительства имеет ряд спорных моментов. Между тем значимость элитного строительства в экономике города имеет глобальное значение, как фактор развития социальной и экономической сферы, отчислений в городской бюджет, развития и своего рода реконструкции центральных районов, улучшения внешнего архитектурного облика города.

В связи с этим в ходе написания дипломной работы были поставлены и решены следующие задачи:

- определена структура рынка жилой недвижимости;
- проанализирована ценовая ситуация на рынке жилой недвижимости;
- уточнено понятие и разработана классификация элитного жилья;
- выявлены социально-экономические характеристики покупателей элитного жилья и критерии выбора жилья;
- определены конструктивные и функциональные особенности элитных жилых домов;
- проведен анализ состояния рынка элитного жилья в наиболее крупных городах России и зарубежных странах;
- выявлены тенденции развития рынка элитной жилой недвижимости в г. Нижний Новгород;
- изучены принципы и озвучены проблемы ипотечного кредитования элитного жилья.

Понятие комфортабельного и элитного жилья в России на современном этапе развития, в том числе на нижегородском рынке недвижимости

неопределено и размыто. Данный сегмент четко не описан. Квартиры повышенной комфортности часто смешивают с элитным жилье, что в большей степени «на руку» риэлторам. Однако, наметился значительный рост спроса в данном сегменте жилой недвижимости и покупатели предъявляют повышенные требования к жилью. Вместе с развитием строительства элитной жилой недвижимости получила развитие «элитная ипотека». На большей территории страны не делают различия в приобретении по ипотеке элитного и типового жилья, хотя некоторые банки уже разрабатывают специальные программы кредитования элитного жилья. Кроме того, в последнее время этот вид жилищного кредитования активно развивается. Увеличивается поток клиентов, на что в большой степени влияют рекомендаций людей, воспользовавшихся кредитами. Банки постепенно получают опыт кредитования клиентов на крупные суммы. Еще недавно финансовые институты не кредитовали по ипотеке частных предпринимателей, но постепенно кредиторы проявляют большую лояльность и находят различные формы подтверждения их платежеспособности. Постепенно уменьшается настороженность состоятельных людей к потенциальной возможности воспользоваться ипотечным кредитом. Раньше элитная недвижимость по ипотеке приобреталась редко, поскольку банки не выдавали кредиты более 500 тысяч долларов. В настоящее время многие банки увеличили или отменили лимит ипотечного кредитования. Развитие ипотечного кредитования положительно влияет на стабильность и устойчивость банковской системы страны в целом. Создание и развитие эффективной системы ипотечного кредитования будет способствовать формированию более цивилизованной, более устойчивой банковской системы, которая бы отвечала принятым в мире представлениям о роли и месте банков в экономической жизни страны.

Список использованных источников

1. Асаул. А.Н. Экономика недвижимости: учеб. для вузов по спец. «Экономика и упр. на предприятии (по отраслям)» / А.Н. Асаул. –СПб.: Питер, 2004.

2. Воротникова А. Жить на высоте. / Building Life.-2007.

3. Говердовская О. Элитная недвижимость устойчива к любым кризисам. / www.ko.ru.

4. Гордина Е.Ж. Рациональные пути развития жилья повышенной комфортности/ Жилищное строительство.-2006.- №3.

5. Горемыкин В.А. Экономика и управление недвижимостью: учеб. Для студентов экон. спец./ В.А. Горемыкин; Моск. гос. индустр. ун-т.-М: МГИУ, 2007.

6. Григорьева Г.В. Принципы и особенности формирования московского рынка элитного жилья на современном этапе. / Сборник научных трудов. – 2007.

7. Гриненко С.В. Экономика недвижимости. /изд-во ТРТУ, 2004.

8. Гусев А.Б. Формирование в России рынка жилья. – Москва, 2007.

9. Дарков А.К. Основы управления проектом в сфере недвижимости; ВНИИНТПИ-М, Строительство и архитектура-2007.

10. Дружинин Е. П. Экономика недвижимости: Учебное пособие / Сост.: Я. В. Паттури; НовГУ им. Ярослава Мудрого. – Великий Новгород, 2006.

11. Емельянова. Т. Манхэттен диктует вкусы. Рынок элитной недвижимости пополняется жильем нового формата./ Независимая газета.-2008.

12. Здрадовский П. Элитое жилье современности./Проект Россия.-2004.-№32.

13. Какой сегмент жилья не почувствовал кризис? / Аналитический центр IRN.RU.// http://www.irn.ru.

14. Назруллаева. Е. Цены на недвижимость в России и мире: текущая динамика и перспективы. /Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России.-2008.

15. Низамов. Е. Фундаментальное надувательство. / Деньги.-2009.-№20.

16. Скуратов. С. Высотная провокация./ Высотные здания.-2008.-№6.

17. Тарасевич Е.И. Экономика недвижимости. Учебник. Изд-во: МКС, 2007.

18. Трофимова Т.Е. Ипотечное жилищное кредитование: учеб. пособие /Т.Е. Трофимова, Д.В. Хавин; Нижегор. гос. архит.-строит. ун-т. -Н.Новгород: ННГАСУ, 2002.

19. Халезов А.С. Методический подход к определению критериальных параметров элитного жилья.

20. Халезов А.С. Новый подход к определению понятия элитное жилье жилищное строительство / Жилищное строительство. – 2006. -№9.

21. Халезов А.С. Элитная жилая недвижимость. Столичный опыт. Изд-во Олимп-бизнес, 2009.

22. Хохлов О. Спрос на фоне стресса. / Коммерсантъ Деньги. -2009.-№16.

23. Шевченко А. Элитраный дом: битва за класс/ Современный дом.-2002.-№1.

24. Шульков И. Городская элитная недвижимость. Что ожидает рынок на фоне уменьшения объёмов предложения. / http://art.thelib.ru .

25. II квартал 2009г. Рынок элитной недвижимости./ Аналитика от PENNY LANE REALTY./ http://www.realtor.ru/analytics.php

26. Ипотека`09. Состояние рынка. Перспективы решения жилищного вопроса с привлечением кредитных инструментов. / Аналитическая служба МИАН// http://www.mian.ru/sanktpeterburg/info/analitics.

27. Недвижимость Нижний Новгород. Анализ предложения на рынке нового жилья (квартир), март- апрель 2008./ http://investorkirov.ru/analit/detail.

28. Обзор рынка новостроек Москвы. Последние данные./ Жилая Недвижимость.-2009.-№15.

29. Обзор рынка элитной жилой недвижимости Москва. Подмосковье 2008 год./ http://urbanus.ru/analyt/41/.

30. Процентные ставки в ипотечном кредитовании./ http://www.realtypress.ru.

31. Рынок элитного жилья Москвы: вчера, сегодня, завтра. / Blackwood real estate// http://www.blackwood.ru/.

32. Рынок элитной жилой недвижимости./ Исследовательская компания MAR Consult // http://www.marconsult.ru/.

33. Тенденции на рынке элитной недвижимости 2016-2017. / http://www.realtypress.ru/press/press_15023.html

34. Развитие рынка недвижимости в 2017 году. / http://zakonguru.com/nedvizhimost/informacija/prognozy/prognoz-rynka-nedvizhimosti-na-2017-god.html

35. Итоги года на рынке новостроек элитного класса Москвы. / http://vsenovostroyki.ru/articles/11299/

36. Первичный рынок жилья: итоги 2 квартала 2016 года. / http://aleksey-makarov.ru/assets/files/novosti/Новостройки,%202кв.%202106.pdf