**Введение**

В настоящее время в России и других странах бывшего СССР для всех субъектов хозяйствования и рядовых граждан формируется новая экономическая среда, многие элементы которой находятся в стадии становления и изучения. В первую очередь, это относится к системе знаний о недвижимом имуществе, с функционированием которого так или иначе связана жизнь и деятельность людей в любой сфере бизнеса, управления или организации. Дело в том, что именно недвижимость формирует центральное звено всей системы рыночных отношений. Объекты недвижимости не только важнейший товар, удовлетворяющий разнообразные личные потребности людей, но одновременно и капитал в вещной форме, приносящий доход. Вложения в них обычно представляют собой инвестирование с целью получения прибыли. Недвижимость – основа национального богатства страны, имеющая по числу собственников массовый, всенародный характер. Знание экономики недвижимости крайне необходимо как для успешной предпринимательской деятельности в различных видах бизнеса, так и в жизни, в быту любой семьи и отдельно взятых граждан. Собственность на недвижимость – первичная основа свободы, независимости и достойного существования всех людей.1

В своей работе я поставила целью рассмотреть и проанализировать закономерности функционирования и развития рынка недвижимости в Российской Федерации.

Для выполнения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

определить понятие и виды недвижимости, рассмотреть ее особенности как товара;

определить понятие, виды, субъекты рынка недвижимости;

рассмотреть особенности рынка недвижимости в Российской Федерации;

проанализировать состояние рынка недвижимости в Российской Федерации на современном этапе.

В заключении я сделала некоторые выводы на основании проделанной работы.

**1. Недвижимое имущество и его виды**

Деление имущества на движимое и недвижимое берет свое начало с времен римского права. В России термин «недвижимое имущество» был введен Петром I в 1714 г. В указе от 23 марта «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах» И с тех пор оно стало общепринятым в дореволюционной России, о чем свидетельствует свод гражданских законов России (т.10, ч.1, ст.383-400).2

Так, ст. 384 гласит: «Недвижимыми имуществами признаются по закону земли и всякие угодья, дома, заводы, фабрики, лавки, всякие строения и пустые дворовые места, а также железные дороги». Отдельные статьи уточняют суть различных объектов недвижимости, например, в соответствии со ст. 387 к принадлежностям земель относятся: «состоящие на них церковные и другие строения, дворы, мельницы, мосты, перевозы, плотины, гати, озера, пруды, болота, дороги, источники и другие места, сим подобные; все произведения, на поверхности земли обретающиеся, и все сокровенные в недрах ее металлы, минералы и другие ископаемые».2

В начале 20-х годов прошлого века в нашей стране названное деление имущества было признано «буржуазным», не соответствующим основам советского общества и в связи с отменой частной собственности на землю было упразднено. Последнее было узаконено ст. 21 введенного в действие с 1 января 1923 года Гражданского кодекса РСФСР. В соответствии со ст. 22 названного кодекса национализированные и муниципализированные предприятия, их оборудование, железные дороги и их подвижной состав, национализированные суда, строения «являются изъятыми из частного оборота и не могут быть отчуждены и закладываемы теми органами, в ведении коих они состоят, а также обращаемы на удовлетворение кредиторов. Национализированные и муниципализированные предприятия, строения и суда могут сдаваться в аренду в установленном законом порядке».1

В современной России понятие «недвижимость» («недвижимое имущество») впервые введено в экономический и правовой оборот Основами гражданского законодательства Союза ССР и республик от 31 мая 1991 г. (ст.4) в связи с установлением статуса частной собственности на землю. Затем этот термин подтвержден в Указе Президента РФ от 27.10.93 г. № 1767 «О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России» (ст.1) и окончательно законодательно закреплен Гражданским кодексом Российской Федерации (ст.130) 30 ноября 1994 г.2

**1.1.Понятие и признаки недвижимости**

В повседневной жизни термин «недвижимость» кажется вполне понятным и как бы само собою разумеющимся. В действительности внешняя видимость далеко не совпадает с юридической сущностью недвижимости, которая во многом определяется особенностями экономического развития страны, сложившимися историческими традициями и другими условиями. В соответствии с Гражданским кодексом РФ к недвижимым вещам (недвижимому имуществу, недвижимости) относятся следующие материальные и нематериальные объекты: земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, т.е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения, а также предприятия в целом как имущественный комплекс. Кроме того Гражданским кодексом к недвижимым вещам отнесены подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты.3

Любой объект недвижимости в реальной действительности существует в единстве физических, экономических, социальных и правовых свойств, каждое из которых может в соответствующих случаях выступать в качестве основного (определяющего) в зависимости от жизненных ситуаций, целей и стадий анализа.2

Географическая концепция отражает физические (технические) характеристики недвижимости: конструкцию и материал строений, размеры, местоположение, климат, плодородие почв, улучшения, окружающую среду и другие параметры. Все объекты недвижимости подвергаются воздействию физических, химических, биологических, техногенных и других процессов. В результате постепенно изменяются их потребительские качества и функциональная пригодность, состояние которых учитывается при совершении сделок, владении и пользовании имуществом.2

Экономическая концепция рассматривает недвижимость как эффективный объект инвестирования и надежный инструмент генерирования дохода. Основные экономические элементы недвижимого имущества – стоимость и цена – первично возникают из его полезности, способности удовлетворять различные потребности и интересы людей. За счет налогообложения владельцев недвижимости формируются муниципальные бюджеты и реализуются социальные программы.2

На юридическом уровне недвижимость – совокупность публичных и частных прав, устанавливаемых государством с учетом отечественных особенностей и международных норм. Частные права могут быть неделимыми или частичными (совместное имущество) и разделенными на основе физического горизонтального и вертикального разграничения имущества на подземные ресурсы, поверхность земельных участков, строения на них и воздушное пространство. В России, как и в других промышленно развитых странах мира, законодательно гарантировано частным лицам покупать, продавать, сдавать в аренду или передавать имущество либо права на владение и пользование им другим гражданам и предприятиям, т.е. свободно распоряжаться своей собственностью. Однако, когда частная собственность на недвижимость приходит в противоречие с общественными интересами, она перестает относится к юрисдикции частного права. Закон (ст.239 ГК РФ) предусматривает изъятие у частных лиц для государственных или муниципальных нужд земельного участка вместе с расположенными на нем зданиями и сооружениями путем выкупа или продажи с публичных торгов. Существуют и другие формы государственного регулирования владения и пользования недвижимостью: строительные ограничения, система зонирования, требования по охране окружающей среды и др.1

Социальная роль недвижимого имущества состоит в удовлетворении физиологических, психологических, интеллектуальных и других потребностей людей. Все, что нужно человеку для выживания и достойной жизни, он получает в конечном счете от земли. Владение недвижимостью престижно в общественном сознании и необходимо для формирования цивилизованного среднего социального слоя.1

Негосударственные субъекты собственности на землю в России имеют права не на все недра, соответствующие их земельному участку, а только на общераспространенные полезные ископаемые (глина, песок и т.п.). Залежи угля, нефти, руды и т.д. не включаются в состав недвижимого имущества частного собственника земельного участка, так как недра принадлежат государству полностью. Не входит в физический, следовательно, и в экономико-правовой состав недвижимого имущества и воздушное пространство над поверхностью земельного участка того или иного частного собственника. Оно имеет общественный характер и принадлежит правительству. Только на землях государственного фонда понятие недвижимости включает все его составные части в вертикальной проекции.1

Каждый объект недвижимости и все они вместе взятые имеют существенные (родовые) признаки, позволяющие отличить их от движимых вещей, и видовые, характеризующие особенности объектов по однородным группам.

**Основные признаки недвижимости1**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Признаки | Содержание (состояние) |
| 1 | **Сущностные (родовые)**  Степень подвижности | Абсолютная неподвижность, неперемещаемость в пространстве без ущерба функциональному назначению |
| 2 | Связь с землей | Прочная физическая и юридическая |
| 3 | Форма функционирования | Натурально-вещественная и стоимостная |
| 4 | Состояние потребительской формы в процессе использования | Не потребляется, сохраняется натуральная форма в течение всего срока эксплуатации |
| 5 | Длительность кругооборота (долговечность) | Многократное использование, а земли – бесконечно при правильном использовании |
| 6 | Способ переноса стоимости в производственном процессе или потери потребительских свойств | Постепенно по мере износа и накопления амортизационных отчислений |
| 7 | Общественное значение | Пользование объектом часто затрагивает интересы многих граждан и других собственников, интересы которых защищаются государством |
| 8 | **Видовые (частные)**  Технические и технологические характеристики (местоположение, функциональное назначение, состояние и др.) | Определяются конкретными частными показателями в зависимости от вида недвижимости и целесообразности распространения особого режима использования на другое имущество |

Основные фундаментальные свойства недвижимости – неподвижность и материальность или непотребляемость, на которых базируются все остальные ее родовые и видовые признаки.1

**1.2.Общая классификация объектов недвижимости**

Классификация – это распределение множества объектов недвижимости на их подмножества по сходству или различию в соответствии с избранными признаками и методами. Она облегчает процесс изучения недвижимого имущества, позволяет быстро найти внутренние закономерности, определяющие состояние и изменения его потребительских и рыночных свойств. Объектами классификации являются элементы изучаемого множества (здания, сооружения и т.д.). Признаки классификации – наиболее существенные и практически важные свойства и характеристики объектов, служащие основанием для их группировки или деления1

**Общая классификация недвижимости**

|  |  |
| --- | --- |
| Тип классификации | Виды недвижимости |
| По характеру использования | -для жилья: дома, коттеджи, квартиры;  -для коммерческой и производственной деятельности: отели, офисные помещения, магазины, рестораны, пункты сервиса, фабрики, заводы, склады;  -для сельскохозяйственных целей: фермы, сады;  -для специальных целей: школы, церкви, монастыри, больницы, ясли-сады, дома престарелых, здания правительственных и административных учреждений. |
| По целям владения | -для ведения бизнеса;  -для проживания владельца;  -в качестве инвестиций;  -в качестве товарных запасов и НЗП;  -для освоения и развития;  -для потребления истощимых ресурсов. |
| По степени специализации | -специализированная (в силу своего специального характера редко, если вообще сдается в аренду третьим лицам или продается на открытом рынке для продолжения ее существующего использования, кроме случаев, когда она реализуется как часть ее использующего бизнеса): нефтеперерабатывающие и химические заводы, электростанции; музеи, библиотеки и подобные им помещения, принадлежащие общественному сектору;  -неспециализированные – вся другая недвижимость, на которую существует всеобщий спрос на открытом рынке для инвестирования, использования в существующих или аналогичных целях. |
| По степени готовности к эксплуатации | -введенные в эксплуатацию;  -требующие реконструкции или капитального ремонта;  -незавершенное строительство. |
| По воспроизводимости в натуральной форме | -не воспроизводимые: земельные участки, месторождения полезных ископаемых;  -воспроизводимые: здания, сооружения, многолетние насаждения. |

**1.3.Особенности недвижимости как товара**

Недвижимое имущество как товар – это объект сделок (купли-продажи, дарения, залога и др.), удовлетворяющий различные реальные или потенциальные потребности и имеющий определенные качественные и количественные характеристики1

Недвижимые вещи как товары включают в себя одновременно и благо, необходимое потребителям, и затраты или инвестиции, без которых владение и пользование ими практически невозможно. Эти качества недвижимости проявляются в виде их полезности, редкости, ограниченности и капиталоемкости. Если бы земля, вода и недра не были бы ограничены и исчерпаемы, они были бы бесплатными как воздух. Общую потребительскую ценность недвижимости составляет ее полезность, т.е. возможность использования недвижимости для осуществления определенной экономической функции (выращивания урожая, выпуска промышленных товаров, оказания услуг) или личного потребления.1

Полезность – это способность недвижимости удовлетворять потребности владельца именно в данном месте и в течение соответствующего периода времени.

Как и любой товар, недвижимость имеет потребительскую и рыночную стоимость. Потребительная стоимость отражает стоимость вещей для конкретного пользователя. Рыночная стоимость – это наиболее вероятная цена продажи их на открытом и конкурентном рынке. Земля и некоторые другие недвижимые вещи включаются в экономический оборот как ресурсы, не имеющие альтернатив взаимозамещения во многих сферах деятельности. На предложение недвижимых товаров влияет действие закона редкости и ограниченности: чем выше редкость товара – тем выше цена. Нет даже и двух одинаковых зданий, у них всегда будут различия в местоположении, линии горизонта, доступности к солнечному свету, микроклимату и другим показателям.1

Особенность земли как товара в том, что количество предлагаемой на рынке земли ограничено самой природой. На рис. 1 вертикальная линия предложения (П) показывает, что изменение уровня и динамики цен на землю не меняет размера ее предложения. Поэтому цена земли (Ц) определяется в основном спросом: когда уровень спроса поднимается от С до С1, цена или рента соответственно повышается от Ц до Ц1.1

Цена Ц1 Е1

земли

(Ц,Р/м)2 Ц Е

П С С1

О А

Площадь, м2 (га)

Рис. 1. Кривая спроса и предложения земли на рынке в краткосрочный период.

Недвижимое имущество – наиболее долговечный и основательный товар из всех существующих. Его нельзя, как иногда случается с личными вещами, забыть или потерять. Земля по своей природе вечна, а здания и сооружения имеют нормативные сроки службы до 15-200 лет. Предприятия, как имущественные комплексы, чаще всего создаются на бессрочный период. Недвижимый товар обеспечивает надежность инвестиций, так как стоимость его со временем может возрастать из-за увеличения спроса, улучшений и других факторов.

Сделки с объектами недвижимости – это не обычное перемещение и конечное потребление товара подобно хлебу или молоку, а движение капитала, приносящего доход. Недвижимые товары потребляются (используются) по месту их расположения, что создает особую их экономическую характеристику – территориальные предпочтения, т.е. изменения в общественном мнении, традициях и стремлениях, которые делают одни районы популярными (предпочтительными, а другие – нет. Например, в Москве на рынке жилья привлекательными районами по экологическим мотивам являются Западный и Юго-Западный. Только за счет одного фактора «предпочтения» цена 1 кв.м жилых помещений здесь на 30-40% выше, чем в других районах столицы.1

К экономическим особенности недвижимости как товара относятся: неравномерность денежных потоков, дифференциация налогообложения, многообразие комбинации вещных прав, жесткая регламентация оформления сделок, ликвидность и необходимость менеджмента.1

**1.4. Место недвижимости в рыночной системе**

Недвижимое имущество занимает центральное место в системе знаний при любом общественном устройстве, выполняя одновременно две важнейшие функции: средства производства и предмета личного потребления для проживания, отдыха, культурного досуга и т.п. С объектами недвижимости тесно связано экономическое и правовое регулирование государством различных сфер жизни общества и материального производства.

Основной, базовый объект недвижимости – земля – имеет уникальное и ключевое значение во всей системе предпринимательской деятельности людей и самой их жизни. Она представляет собой особую ценность для всего человеческого общества, поскольку является единственным местом проживания всех народов и поколений людей, основным и естественным фактором в любой сфере бизнеса, прямо или косвенно участвующим в производстве всех других товаров и благ.

В Российской Федерации, как и во многих промышленно развитых странах мира (США, Англия и др.), установлено: когда частная собственность препятствует реализации общественных интересов, она подвергается постоянным или временным ограничениям. Постоянные ограничения права собственности на землю, обусловленные ограниченностью ее в природе 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; соблюдение условий использования особо охраняемых территорий и охранных зон; учет строительных норм и правил, проектов планировки и застройки населенных пунктов; принудительный выкуп земель у собственника для государственных и муниципальных нужд и др.

Существуют и временные ограничения правомочий собственника земли: строго целевое использование земельного участка, возможность купли-продажи сельскохозяйственных земель при условии сохранения их целевого назначения, изъятие неиспользуемых земельных участков, ограниченная оборотоспособность отдельных категорий земель, исключительное пользование землей на условиях аренды в г. Москве и др.1

Не могут также государственные и муниципальные предприятия самостоятельно сдавать в аренду любое недвижимое имущество, закрепленное за ними на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Ограничено и распоряжение недвижимым имуществом в акционерных обществах – при крупных сделках (25-50% балансовой стоимости активов общества) решение принимает единогласно Совет директоров или общее собрание акционеров, а если предмет сделки превышает 50% активов – только общее собрание акционеров (ст. 79 Закона об акционерных обществах).1

Недвижимость находится в центре сложного переплетения различных экономических процессов, частных и общественных интересов, административных норм и правил.1

**Недвижимость как объект экономических и государственных интересов**

Экономические интересы

Общественные интересы

Вещная форма капитала

- принудительный выкуп - налогообложение

- возврат безхозных - лицензирование

объектов - ипотечное кредитование

- целевое назначение - приватизация

- зонирование недвижимость - национализация

- страхование

- ценообразование

Правовое регулирование сделок

- инвестирование

- информация

Государственная регистрация и учет

Защита прав

Совершение сделок с земельными участками и другими объектами недвижимости требует глубоких и систематических знаний особенностей рынка, обусловленных спецификой самого товара – недвижимого имущества.1

Вовлечение соответствующих категорий земель или прав пользования ими в узаконенные рыночные отношения стимулирует деловую и инвестиционную активность, препятствует криминальным сделкам с землей.1

Как объект предпринимательской деятельности, недвижимость служит определенной гарантией стабильности бизнеса и воспроизводства капитала с приращением. Типичный инвестор, вкладывая средства в недвижимость, обычно не только возвращает капитал, но и получает прибыль и компенсирует все другие затраты. Возможно извлечение и иных удовольствий из владения престижной собственностью.1

**2. Основные понятия и особенности рынка недвижимости**

**2.1. Понятие и система рынка недвижимости**

По утверждению Джека Фридмана и Николаса Ордуэя, рынок недвижимости – это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования.2

С учетом отечественного опыта по реализации недвижимости можно считать, что рынок недвижимости – это совокупность сделок, совершенных с недвижимостью, информационного их обеспечения, операций по управлению и финансированию работ в области недвижимости. Купля-продажа недвижимости это не просто обычная купля-продажа товаров длительного пользования, а движение капитала, т.е. стоимости, приносящей доход. Так купленный дом, квартира, земельный участок через некоторое время можно продать по более высокой цене или сдавать в аренду и иметь от этого дополнительный доход. Покупка предприятия приносит покупателю (инвестору) доход в результате работы предприятия.

Рынок недвижимости представляет собой совокупность региональных, локальных рынков, существенно отличающихся друг от друга по уровню цен, уровню риска, эффективности инвестиций в недвижимость и т.д.

Рынок недвижимости является существенной составляющей в любой национальной экономике. Недвижимость – важнейшая составная часть национального богатства, на долю которой приходится более 50% мирового богатства.

Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как рынок труда, рынок капитала, рынок товаров и услуг и т.д. для своего существования должны иметь или арендовать соответствующие помещения, необходимые для их деятельности.2

Рынок недвижимости – это средство перераспределения земельных участков, зданий, сооружений и другого имущества между собственниками и пользователями экономическими методами на основе конкурентного спроса и предложения. Он обеспечивает с помощью механизма «невидимой руки» и государственного регулирования:

* передачу прав на недвижимость от одного лица к другому;
* установление равновесных цен на объекты недвижимости в регионах и местностях;
* связь между собственниками и покупателями на основе экономической мотивации и интересов;
* распределение пространства между конкурирующими вариантами использования земель и субъектами рынка.

Основу рынка недвижимости составляют существующие земельные участки и вновь создаваемые, реконструируемые и расширяемые предприятия, здания и сооружения различного целевого назначения, а также деньги или финансовый капитал. Недостаток инвестиций сдерживает технологическое обновление предприятий и оживление отечественного производства товаров, что, в свою очередь, сужает инвестиционные возможности страны.1

Рынок недвижимости как саморегулируемая в установленной правовой среде система состоит из 7 основных элементов: спрос, предложение, цена, менеджмент (кадры, лицензированные субъекты, инвестиции, сделки, налоги, нормативы, законы), маркетинг (анализ, прогнозирование, сегментация, объекты и акции, мониторинг, ценообразование), инфраструктура (консалтинговая, юридическая, риэлтерская, прайсерская, рекламная, информационная, страховая, методическая) и деловые процедуры (операции внебиржевые, тендер, оценка, аукцион, конкурс).1

**2.2.Функции рынка недвижимости**

Рынок недвижимости оказывает большое воздействие на все стороны жизни и деятельности людей, выполняя ряд общих и специальных функций:1

Информационная

Коммерческая

Санирующая

Ценообразующая

Функции рынка

Посредническая

Стимулирующая

Регулирующая

Конкуренции

Перераспределения земель и других объектов

Инвестиционная

Социальная

Одна из главных функций рынка – установление равновесных цен, при которых платежеспособный спрос соответствует объему предложений.1

Регулирующая функция состоит в том, что рынок, автономно функционируя, по определению А.Смита, «невидимой рукой» перераспределяет ресурсы по сферам предпринимательства и направляет его участников к цели, которая совсем не входила в их намерения, - к формированию эффективной структуры экономики и удовлетворению общественных интересов.1

Коммерческая функция состоит в реализации стоимости и потребительной стоимости недвижимости и получении прибыли на вложенный капитал.1

Функция санирования – это очищение экономики от неконкурентноспособных и слабых участников рынка, банкротство неэффективных.1

Информационная функция – это уникальный рыночный способ оперативного сбора и распространения обобщенной объективной информации, позволяющей продавцам и покупателям недвижимости свободно со знанием дела принять решение в своих интересах.

Посредническая функция выражается в том, что рынок выступает в качестве совокупного посредника и места встречи множества независимых и экономически обособленных в результате общественного разделения труда покупателей и продавцов, устанавливается связь между ними и предоставляется возможность альтернативного выбора партнеров.1

Стимулирующая функция в конечном счете выступает в форме экономического поощрения прибылью продуктивного использования достижений научно-технического прогресса в создании и использовании недвижимого имущества.

Инвестиционная функция – рынок недвижимости привлекательный способ хранения и увеличения стоимости капитала, он способствует переводу сбережений и накоплений населения из пассивной формы запасов в реальный производительный капитал, приносящий доход владельцу недвижимого имущества.1

Социальная функция проявляется в росте трудовой активности всего населения, в повышении интенсивности труда граждан, стремящихся стать собственниками квартир, земельных участков и других капитальных и престижных объектов.

**2.3. Субъекты рынка недвижимости**

На рынке недвижимости сформировались и активно действуют различные рыночные структуры, способствующие повышению эффективности его оборота. Различают следующие субъекты рынка недвижимости. Это, прежде всего, покупатели (юридические и физические лица), инвесторы-покупатели (юридические и физические лица). Во-вторых, продавцы недвижимости – собственники недвижимости, фонды имущества, органы, уполномоченные местной властью, конкурсные управляющие. Продавцами и покупателями могут быть предприятия всех форм собственности, домохозяйства, ипотечные банки. Среди продавцов недвижимости особое место занимают строительные организации. Они строят новое жилье, нежилые объекты и могут продавать объекты недвижимости либо сами, либо привлекать посредников-продавцов, оплачивая их услуги.2

Участниками рынка недвижимости являются профессиональные посредники, обеспечивающие реализацию объектов недвижимости: агенты по недвижимости, брокеры, риэлтеры, оценщики, юридические фирмы, биржи недвижимости, страховые компании, ипотечные кредиторы, дилеры, уполномоченные лица, девелоперы, менеджеры по управлению недвижимостью, средства массовой информации.2

Агентства недвижимости представляют специалисты, выполняющие функции консультантов по сделкам с недвижимостью: купля-продажа, сдача в аренду, залоговые операции.2

Брокеры – агенты, или посредники, представляющие в сделке интересы продавца или покупателя недвижимости.2

Совершенно новая структура рынка недвижимости, которая возникла непосредственно с появлением самого рынка недвижимости – это риэлтерская фирма. За короткий период времени, с 1991 года риэлтерская фирма прошла путь от простого посредника до ведущего профессионального участника рынка недвижимости, предлагающего целый комплекс услуг на данном рынке.2

Никакая сделка на рынке недвижимости не может быть осуществлена без предварительной оценки стоимости недвижимости. В странах с рыночной экономикой существует государственная служба оценки недвижимости, с помощью которой определяется рыночная цена недвижимости. В России учетом и определением стоимости недвижимости занимаются бюро технической инвентаризации. Кроме того, существуют общественные организации оценщиков, институт независимых оценщиков, лига независимых экспертов.

Девелопер – это тот, кто преобразует землю к новому использованию, это предприниматель, строящий на земле. 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.1

Самая консервативная структура, действующая на рынке недвижимости, - банки. Основной деятельностью банков на рынке недвижимости должно быть участие в инвестиционных и девелоперских проектах, ипотечное кредитование покупки жилья.1

Менеджеры по управлению недвижимостью осуществляют эффективное использование объекта недвижимости при его эксплуатации.1

Средства массовой информации реализуют рекламные акции по купле-продаже и другим операциям с различными видами недвижимости.1

**2.4. Виды и сегментация рынка недвижимости**

Рынок недвижимости имеет разветвленную структуру, и его можно дифференцировать по различным признакам: виду финансового актива, географическому фактору, функциональному назначению и другим показателям.2

**Классификация рынков недвижимости фасетным способом2**

|  |  |
| --- | --- |
| Признак классификации | Виды рынков недвижимости |
| Вид объекта (товара) | 1. Земельный. 2. Зданий. 3. Сооружений. 4. Предприятий. 5. Помещений. 6. Многолетних насаждений. 7. Вещных прав. 8. Иных объектов. |
| Географический (территориальный) фактор | 1. Местный. 2. Городской. 3. Региональный. 4. Национальный. 5. Мировой. |
| Функциональное назначение | 1. Производственных зданий. 2. Жилищный. 3. Непроизводственных зданий и помещений (офисы, склады и др.) |
| Степень готовности к эксплуатации | 1. Существующих объектов (старый фонд). 2. Незавершенного строительства. 3. Нового строительства. |
| Тип участников | 1. индивидуальных продавцов и покупателей. 2. Промежуточных продавцов. 3. Муниципальных образований. 4. Коммерческих организаций. |
| Вид сделок | 1. Купли-продажи. 2. Аренды. 3. Ипотеки. 4. Вещных прав (аренды, залога и др.) |
| Отраслевая принадлежность | 1. Промышленных объектов. 2. Сельскохозяйственных объектов. 3. Общественных зданий. 4. Другие. |
| Форма собственности | 1. Государственных и муниципальных объектов. 2. Частных |
| Способ совершения сделок | 1. Первичный и вторичный. 2. Организованный и неорганизованный. 3. Биржевой и внебиржевой. 4. Традиционный и компьютеризированный. |

Рассмотрение рынка недвижимости невозможно без его сегментации. Сегментация рынка недвижимости – это разделение его на однородные группы покупателей. Различают следующие основные сегменты рынка недвижимости:

- рынок жилья;

- рынок коммерческой недвижимости;

- рынок земельных участков.1

Рынок жилья – 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.3 Инфраструктура рынка жилья в Российской Федерации, как инфраструктура рынка любого товара, включает в себя продавцов, покупателей и профессиональных участников рынка (приложение 1).

Рынок нежилых помещений, или рынок коммерческой недвижимости, стал формироваться в связи с приватизацией предприятий, он гораздо меньше, чем рынок жилья, количество проводимых операций невелико, но в связи с высокой стоимостью объектов является привлекательным для структур, работающих на данном рынке. На рынке коммерческой недвижимости преобладают сделки аренды, а не купли-продажи или мены, как на рынке жилья. Рынок имеет большие перспективы для своего развития, особенно в крупных городах, но развивается медленно.1

Рынок земельных участков. Во многих странах земля является одной из основных ценностей, обращающихся на рынке недвижимости. В России рынок земельных участков только начинает складываться. Купля-продажа и передача по наследству являются наиболее распространенными сделками с земельными участками. Спрос и цена реализуемых участков зависят от назначения участка (под жилую застройку, для садоводства, для крестьянского хозяйства, удаленности от города, престижности местности, наличия поблизости водоемов, леса. Становление земельного рынка, формирование рыночных цен на земельные участки происходит, однако, недостаточными темпами, что объясняется несовершенством правовой базы и действующего механизма земельных отношений.1

В свою очередь каждый представленный сегмент рынка можно подразделить на другие сегменты. Например, рынок жилья подразделяется на рынок городского жилья и рынок загородного жилья, рынок нежилых помещений – на рынок торговой недвижимости, рынок офисов, рынок складских помещений, рынок промышленной недвижимости и т.д.1

**2.5. Особенности рынка недвижимости**

В отличие от других видов рынок недвижимости имеет ряд специфических особенностей. К особенностям рынка недвижимости относятся:

* локальность (вследствие неизменяемого местоположения объектов);
* низкая взаимозаменяемость объектов (из-за существенной зависимости величины спроса на объекты недвижимости от местоположения объекта, состояния инфраструктуры в районе нахождения недвижимости: наличия дорог, метро, предприятий торговли и бытового обслуживания, мест отдыха и т.д.);
* сезонные колебания;
* необходимость государственной регистрации сделок;
* вложения капитала в недвижимость. Ему сопутствуют три группы затрат: расходы на поддержание объекта недвижимости в функционально пригодном состоянии (ремонт, эксплуатационные расходы и т.д.); ежегодный налог на владение недвижимостью; высокие трансакционные издержки при сделках с недвижимостью.2
* сделки с недвижимостью, как правило, носят конфиденциальный характер, и открытая информация часто бывает неполной или неверной;
* низкая эластичность предложения объектов недвижимости, так как строительство занимает достаточно продолжительное время, а здания и сооружения относительно долговечны.1

Существенной особенностью рынка недвижимости является его тесная зависимость от рынка капитала. Рынок недвижимости находится в непосредственной зависимости от развития рынка капитала, поскольку основные параметры его развития определяет ситуация на рынке капитала.3

Существующие особенности российского рынка недвижимости оказывают влияние на инвестиционную деятельность.

**Основные особенности российского рынка недвижимости1**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Особенности | Факторы | Результат |
| Различия рынков недвижимости по регионам | Неодинаковые природные, экономические условия и позиции местных органов власти различных регионов | Различия в инвестиционной привлекательности, активности рынков и уровне цен на аналогичные объекты в различных регионах |
| Несоответствие стоимости недвижимости финансовым возможностям большей части населения | Падение уровня реальных доходов населения, слабое развитие механизма ипотечного кредитования | Ограниченность инвестиционных ресурсов, низкая ликвидность недвижимости относительно других товаров, снижение объемов нового строительства, слабое развитие рынка недвижимости в целом |
| Недостаточная информированность участников | Сокрытие фактических цен продаж, слабое развитие информационной инфраструктуры | Дополнительные затраты на сбор и проверку данных при анализе эффективности инвестиционных проектов, поступление налоговых платежей не в полном объеме |
| Неравномерное развитие сегментов рынка | Различия в ликвидности и законодательстве для разных типов недвижимости | Рынок земли практически не развит |
| Невозможность точных прогнозов тенденций развития | Экономическая и политическая нестабильность | Затруднена оценка объектов на основе дохода, снижена инвестиционная активность, слабо развита система ипотечного кредитования |
| Несоответствие текущего использования основной части земли и строений наиболее эффективному | Строительство большинства объектов в период директивного (нерыночного) управления экономикой | Необходимость при оценке недвижимости и анализе инвестиционных проектов основываться не на текущем, а возможном наиболее эффективном варианте использования объектов |

**3. Анализ современного состояния рынка недвижимости в России**

Рынок недвижимости в России в настоящее время находится в начальной стадии своего развития. Начало развития рынка недвижимости в России положено в принятом Верховным Советом Российской Федерации 3 июля 1991 года Законе о приватизации государственных и муниципальных предприятий.2

Характеризуя современное состояние рынка недвижимости в России, следует отметить, что мы сейчас находимся на границе первого этапа развития рынка, при формировании первичного рынка недвижимости, и второго этапа – этапа 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.2

Рассмотрим подробнее состояние дел на каждом рынке недвижимости в Российской Федерации.

**Рынок жилья.** Жилищная сфера – одна из важнейших сфер экономики, обеспечивающих необходимые потребности человека. Ее состояние во многом определяет уровень жизни граждан страны и свидетельствует об их благосостоянии. В конечном итоге, благосостояние народа, степень его богатства и формирует базу для развития экономики страны.

Уникальность жилья состоит в том, что, являясь наиболее дорогостоящим товаром, приобретаемым человеком в течение его жизни, оно одновременно является товаром первой, жизненно важной необходимости.1

Бесплатная приватизация жилья за короткий срок создала широкую прос-лойку собственников – владельцев квартир и комнат из муниципального и ведомственного жилого фонда. Действовавшая ранее распределительная система жилья привела к невысокой дифференциации групп населения и социальных слоев по обеспеченности жильем. Острый дефицит жилья – хроническое явление для России. В то же время переход на рыночные отношения привел к сокращению жилищного строитель-ства за счет государст-венного бюджета, кото-рый ранее был основным источником капиталовло-жений в жилищное стро-ительство. Большая пот-ребность в жилье су-ществует при одновременно низком среднем уровне доходов современной российской семьи, что не позволяет большей части населения, имеющего низкие и средние доходы, претендовать на покупку.3



**Приватизация жилых помещений2**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1990** | **1995** | **2000** | **2001** | **2001 г. в % к** | | |
| **1990** | **1995** | **2000** |
| **Число приватизированных жилых помещений, тыс.** | 53 | 12470 | 17351 | 18538 | в 3,5 р. | 149 | 107 |
| **Общая площадь, млн. м2** | 2,5 | 608,3 | 842,0 | 903,2 | в 3,6 р. | 148 | 107 |
| **Удельный вес приватизированных жилых помещений в числе подлежащих приватизации, %** | 0,2 | 36 | 47 | 50 |  |  |  |

**По данным Госкомстата РФ**

**Динамика жилищного фонда России2**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1990** | **1995** | **2000** | **2001** | **2001г. в % к** | | |
| **1990** | **1995** | **2000** |
| **Жилищный фонд, млн. м2 площади жилищ** | 2425 | 2645 | 2787 | 2818 | 116,2 | 106,5 | 101,1 |
| **в том числе:**  **в городской местности** | 1720 | 1911 | 2020 | 2042 | 118,7 | 106,9 | 101,1 |
| **в сельской местности** | 705 | 734 | 767 | 776 | 110,1 | 105,7 | 101,2 |
| **Площадь жилищ, приходящаяся в среднем на одного жителя, м2** | 16,4 | 18,0 | 19,3 | 19,7 | 120,1 | 109,4 | 102,1 |
| **в том числе:**  **в городской местности** | 15,7 | 17,8 | 19,2 | 19,5 | 124,2 | 109,6 | 101,6 |
| **в сельской местности** | 18,2 | 18,6 | 19,8 | 20,2 | 110,9 | 108,6 | 102,0 |

По данным Фонда «Институт экономики го-рода» в 2003 году только 39% россиян были удовлетворены жилищными условиями. Остальные надеялись каким-либо образом улучшить свои жилищные условия.4

На сегодняшний день ситуация не изменилась. По данным Федеральной службы госстатистики, в РФ 40 миллионов человек проживают в неблагоустроенных квартирах, еще 5 миллионов – в ветхих и аварийных домах. Более 60 процентов россиян желают улучшить жилищные условия. В очереди на квартиру стоит около 4,5 миллиона семей. Всего же цена вопроса – 1,5 миллиарда квадратных метров.1

Что же, по мнению россиян, мешает им улучшить свои жилищные условия? Это, прежде всего, нереально высокие цены на жилье, цена 1 кв. м жилой площади в России выше его себестоимости в 2 раза.2

Попробуем разобраться, что послужило причинами, приведшими к дефициту жилья на рынке, и, как следствие, стимулировавшими рост цен на жилье?

Сегодня общий объем жилищного фонда страны оценивается примерно в 2,9 млрд. кв. м. Основная его часть, находящаяся сейчас в эксплуатации, была введена в период с 1956-го по 1990-е годы. В то время было построено примерно 2,1 млрд. кв. м жилья, что составляет около 75% от существующего жилищного фонда страны. При этом основной рывок в строительстве был сделан в середине 50-х годов. Тогда объем вводимого в эксплуатацию жилья вырос в два раза и вышел на уровень 56 млн. кв. м в год. В остальной период объем ввода в строй жилья распределился достаточно равномерно и составлял примерно 60 млн. кв. м в год.3

Основная часть прироста нового жилья, около 27 млн. кв. м в год, пришлась на так называемые хрущевки – панельные дома, которыми застраивались новые районы в крупных городах.

**Состояние жилищного фонда Российской Федерации3**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **1995 г.** | **2003 г.** |
| Общий размер жилищного фонда (на конец года), млн. кв. м площади жилищ | **2692,9** | **2881,3** |
| Площадь жилищ, приходящаяся в среднем на одного жителя (на конец года), кв.м | **18,1** | **19,8** |
| Ветхий и аварийный жилищный фонд (на конец года), млн. кв. м площади жилищ | **37,7** | **100,0** |
| Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда во всем жилищном фонде, % | **1,4** | **3,5** |
| Число построенных квартир, тыс.\* | **602,0** | **96,0** |
| Средний размер построенных квартир, кв.м общей площади\* | **68,2** | **85,3** |

\* - данные за 2002 год.

При этом по разным оценкам, предельный эксплуатационный срок таких домов колеблется от 25 до 50 лет. Из чего следует, что уже начиная с 2006 года будут становиться опасными для жизни дома, строившиеся с середины 50-х годов XX века. То есть объем ветхого и аварийного жилья будет ежегодно увеличиваться примерно на 40-60 млн. кв. м. И уже сейчас в общем объеме жилищного фонда наблюдается рост доли непригодных для проживания квартир. Так, за период с 1995-го по 2003 год удельный вес такого жилья, представленного в основном домами, построенными до 1956 года (около 325 млн. кв. м, или 8% от общего объема жилищного фонда), вырос с 1,4 до 3,5%. Численность населения, проживающего в домах, построенных более 50 лет назад и ранее, составляет около 17 млн. человек. Начиная с 2006 года их полку будет прибывать по три миллиона человек ежегодно. Таким образом, можно утверждать, что в стране существует огромный спрос на новое, более качественное жилье. Только 475 млн. кв. м жилья (менее 17% всего нынешнего жилого фонда) было построено в период с 1991-го по 2003 год.1

Возникновение дефицита нового жилья стало следствием кризиса, охватившего страну в начале 90-х годов прошлого века. Отсутствие достаточного для поддержания темпов строительства уровня доходов как у государства, так и у населения привело к тому, что начиная с 1991 года в стране происходило снижение объемов ввода нового жилья. Если в период с 1986-го по 1990 год был зафиксирован «пик» годового строительства (69 млн. кв. м в год), то в 2000 году этот процесс достиг «дна» - минимального уровня за последние 50 лет – и составил 30,3 млн. кв. м. Практически весь этот период у большинства граждан не было финансовых возможностей для улучшения жилищных условий. Однако основная причина сокращения объемов строительства – это отсутствие денежных средств у государства и предприятий. Если в 1990 году практически 90% всего жилья строилось за счет средств государства и организаций, то в 2003 году доля жилья, построенного населением за свой счет и с помощью кредитов, увеличилась до 42%.1

Продолжает сохраняться неравномерность жилищного рынка. Из общего объема ввода жилья около половины приходится на 10 регионов, в том числе на Москву – 15% вводимого жилья, Московскую обл. – 12%; Санкт-Петербург – 5,6%, Краснодарский край – 5,6%. Меньше всего доля Дальневосточного федерального округа. В 2004 году объем построенного жилья по всем субъектам, входящим в Дальневосточный округ, составил только 1,7% (301 тыс. кв. м).3

По данным Госкомстата себестоимость метра жилой площади в среднем по России (по итогам 2003 года составила 7987 руб. В столице, в частности, этот показатель равнялся 15748 руб., в Санкт-Петербурге – 10 683 руб.4

Средняя же стоимость жилья на рынке по России выше его себестоимости в 2 раза и составила в 2004 году 14,4 тыс. руб.,5 при этом только за 2003 год средняя стоимость жилья в Российской Федерации выросла на 26%, в Москве – на 40%.6

Сегодняшний спрос на жилье составляет 150 млн. кв. м (для 70% населения), но доступно оно сегодня только 9% населения страны,1 а из-за низкого уровня жизни всего 1,2% населения приобретают жилье на собственные и заемные деньги и только 0,3% семей получают его за счет бюджета.Особая роль на рынке жилья принадлежит государству и органам местного самоуправления, которые не только выполняют определенные функции в качестве участников рынка, но также осуществляют законодательное и нормативное регулирование происходящих на нем процессов.4 Решение жилищных проблем населения России по степени важности для государства сегодня выходит на первый план. В своем Послании Федеральному Собранию от 26 мая 2004 года Президент Российской Федерации В.В.Путин сказал: «Одной из самых актуальных задач считаю обеспечение граждан доступным жильем. Это по-прежнему очень болезненный вопрос для большинства людей в России. Благоустроенное жилье важно и для отдыха, и для работы, и для создания нормальной семьи. Между тем, даже нынешний рост доходов не всегда позволяет людям приобретать жилье и улучшать его качество. Отсюда низкая мобильность населения, не позволяющая людям перемещаться по стране в поисках подходящей работы. Очень многие люди, надо признать это, все еще живут в ветхих, аварийных домах и квартирах. Строится мало, а то, что строится, еще часто не отвечает современным стандартам безопасности и качества. Причем новое жилье могут позволить себе купить лишь люди с высокими доходами. Отсутствие такой возможности у молодых семей сказывается на их планах по рождению детей. И еще довольно часто в одной квартире вынуждены проживать сразу несколько поколений.»1



Вместе с тем появилось понимание того, что государство не в состоянии удовлетворить все претензии и притязания граждан, поскольку само ничего не создает, а лишь перераспределяет. Поэтому в обществе рождаются различные инициативы, которые объединяет общий принцип – создание таких условий, чтобы люди в результате собственной активности имели достаточный доход и сами могли обеспечивать свои потребности. Это ни в коей мере не снимает с государства обязательств по развитию жилищного строительства. Главное – чтобы жилищная политика государства, планы и программы не имели ничего общего с поощрением иждивенческих настроений в обществе.2 Это звучит и в Послании Президента: «Вывод очевиден: старые методы и подходы - они и раньше-то не решали проблему, а сегодня - попросту не работают. Надо прекратить обманывать людей, вынуждая их годами и десятилетиями стоять в очередях на получение жилой площади. И обеспечить возможности ее приобретения на рынке для основной части работающего населения России, одновременно с этим - гарантируя предоставление малоимущим гражданам социального жилья. Правительство, региональные и местные органы власти должны ориентироваться на то, чтобы к 2010-му году минимум треть граждан страны (а не одна десятая, как сегодня) могли бы приобретать квартиру, отвечающую современным требованиям. Приобрести за счет собственных накоплений и с помощью жилищных кредитов. Для этого жилищное кредитование должно стать долгосрочным и доступным для граждан. А чтобы рост спроса на жилье не привел только к скачку цен, следует обеспечить конкурентные условия для жилищного строительства.»1

Такой подход к решению жилищной проблемы, конечно, не означает, что внимание государства к ней ослабевает. Жилье всегда было, есть и будет стратегически важным фактором развития общества. Это объясняется рядом причин:

* высокой социальной значимостью жилья как товара, удовлетворяющего одну из самых насущных потребностей человека – потребность в жилище, право на которое закреплено в Конституции Российской Федерации;
* значительным мультипликативным эффектом нового жилищного строительства для национальной экономики в целом: при расширении жилищного строительства растут объемы потребления товаров, дополняющих жилье.

Какие же шаги по мнению В.В.Путина необходимо предпринять для решения данного вопроса?

Первое. Нужны финансовые механизмы, позволяющие улучшать жилищные условия не только за счет текущих заработков и имеющихся сбережений, но и в счет будущих доходов людей. Нужны ясные правовые условия для развития долгосрочного жилищного кредитования - как граждан, так и профессиональных застройщиков. Ипотека должна стать доступным способом решения проблем для людей со средними доходами. Разумеется, нужны и другие формы финансирования - такие, как участие граждан в долевом строительстве и жилищно-накопительных программах. И на решение всех этих задач должны эффективно работать государственная система регистрации прав на недвижимость, бюро кредитных историй, развитый рынок ипотечных ценных бумаг. Нужно все это делать.1

Второе. Необходимо разрушить монополии на строительных рынках. Граждане России не обязаны оплачивать стоимость административных барьеров, создаваемых в строительстве, а также сверхприбыли застройщиков-монополистов. Принятие муниципалитетами четких правил землепользования и застройки, упрощение процедур разрешений и согласований на строительство, подготовка необходимой инженерно-коммунальной инфраструктуры - все эти меры должны быть направлены на сокращение времени и затрат по строительству.1

Третье. Принципиальным вопросом являются гарантии права собственности добросовестных приобретателей жилья. Сделки на рынке жилья должны проходить только по прозрачным, понятным людям и, что немаловажно, недорогим процедурам.1

И, наконец, последнее. Надо навести порядок в сфере предоставления социального жилья. Получение жилья по договору социального найма должно стать доступным для тех, кто в нем действительно нуждается. Кроме того, следует предусмотреть дополнительные меры по целевой поддержке отдельных категорий граждан, в особенности молодых семей.1

Кое-какие шаги в этом отношении начали делать раньше. Для этого Советом Министров - Правительством Российской Федерации 20.06.1993 г. было принято постановление за № 595 «О государственной целевой программе «Жилище», которая была ориентирована создание системы механизмов (правовых, экономических, хозяйственных), способной обеспечить необходимые условия для последующего развития жилищной сферы, а 17.09.2001 г. Правительством Российской Федерации принято постановление № 675 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2002-2005 годы», направленной на продолжение преобразований в жилищной сфере, начатых в рамках реализации Государственной целевой программы "Жилище", одобренной Постановлением Совета Министров – Правительства Российской Федерации от 20 июня 1993 г. N 595, и Основных направлений нового этапа реализации Государственной целевой программы "Жилище", одобренных Указом Президента Российской Федерации от 29 марта 1996 г. N 431.

С 1 марта 2005 года вступил в силу пакет законов по формированию рынка доступного жилья. Практически заново разработан пакет из 27 законов с учетом новых рыночных реалий. Согласно новым законам в России с 1 января 2005 года отменяется строительная монополия, а уже с 2007 года наше государство окончательно запускает рыночные механизмы в массы (приложение 2). Доступное жилье – это квартиры, которые могут приобрести люди, получающие стабильный доход и готовые использовать рыночные схемы покупки жилья. И поскольку кредитование населения один из наиболее популярных методов приобретения жилья, основной упор при разработке нового законодательства был сделан именно на ипотеку.1

Ипотека – кредитование под залог недвижимости. Ипотечное кредитование заключает в себе как экономический, так и юридический аспект, поскольку наряду с заключением договора об ипотеке особое значение имеет порядок, принятый при определении прав собственности на недвижимость и долгов по договору об ипотеке последовательно на каждый момент.2 Ипотечное кредитование – один из самых проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения частных инвестиций в жилищную сферу. Именно ипотека позволяет наиболее выгодно сочетать интересы населения в улучшении жилищных условий, коммерческих банков и других кредиторов – в эффективной и прибыльной работе, строительного комплекса – в ритмичной загрузке производства и, конечно же, государства, заинтересованного в общем экономическом росте.3

По словам министра Германа Грефа к 2008 году количество ежегодно выдаваемых ипотечных кредитов достигнет миллиона. Министр промышленности и энергетики Виктор Христенко заявил, что уже к 2010 году число тех, кто сможет купить квартиру, вырастет до 25-30%, а к 2015-му – до 60%.1

Пока же по данным Ассоциации российских банков, с использованием ипотечного кредита в России приобретается 1,5 процента жилья. В пересчете на объем ВВП это 0,007 процентов, тогда как в США этот показатель составляет 55 процентов, в Западной Европе – 35 процентов.4 За рубежом жилищная проблема уже давно решается в основном за счет ипотеки и дешевого долгосрочного кредита. А в России лишь 5-7% населения могут себе позволить покупку квартиры в кредит. Это люди, для кого ежемесячные выплаты в 500-600 долларов составляют не более трети заработка. А намереваются попробовать получить кредит лишь 3% граждан. Хотя для большинства нуждающихся в жилье именно ипотека могла бы стать своего рода золотой рыбкой, превращающей избу в современную квартиру.1 Почему население не торопится выстраиваться в очередь за ипотечными ссудами? По словам вице-президента Ассоциации банков Северо-Запада Виктора Титова, ипотечное кредитование тормозят в первую очередь две причины. Первая – существенный разрыв между уровнем доходов населения и стоимостью жилья. В настоящее время даже тридцатипроцентный первоначальный взнос для большинства граждан России неподъемен. К этому надо добавить, что нынешние ставки кредитования увеличивают стоимость квартир, приобретаемых по ипотечной схеме, примерно в два раза. Вторая причина – отсутствие у российских банков «длинных» денег. Потому и на ипотечном рынке игроками выступают либо банки с государственным участием, либо те, кто имеет доступ к иностранным финансовым ресурсам.5

По мнению правительства поправки, внесенные в закон «Об ипотеке», призваны решить эти проблемы как для банкиров, так и для заемщиков. Банки опасались выдавать ипотечные кредиты потому что заемщики фактически не несли никакой ответственности за своевременность их погашения. А сейчас банкам даются гарантии, что они в случае форсмажорных обстоятельств заберут себе квартиры неплатежеспособных клиентов, даже если это жилье у них является единственным. Исправить положение с отсутствием долгосрочных ресурсов помогут поправки, внесенные в закон «Об ипотечных ценных бумагах», который значительно расширил перечень организаций, имеющих право выкупа ипотечных ценных бумаг. Очевидно, что новый «жилищный пакет» позволяет банкам снизить риски по ипотечному кредитованию и привлечь дополнительные ресурсы, что в свою очередь сулит покупателям благоприятные изменения в условиях ипотечной сделки.1

По данным Ассоциации российских банков, в 2001 году объемы ипотечных кредитов составили 107 млрд. руб., в 2002 году – 7,8 млрд. руб., а в 2003 году – 15 млрд. руб. При средней величине кредита 18 тыс. долларов на конец 2003 года банками выдано 27 тыс. кредитов. И к началу 2004 года более 100 тыс. семей смогли улучшить свои жилищные условия с использованием ипотечных схем. Половину из этого количества ипотечных кредитов выдал Сбербанк России. Доля просроченной задолженности составляла в 2002 году 0,42%, в 2003 году – 0,33%. По итогам 6 месяцев 2004 года из общего числа реализованных с помощью ипотеки квартир АИЖК рефинансировало более 300 (3%) ипотечных кредитов на сумму более 1 млрд. руб. К федеральной системе рефинансирования подключилось две трети региональных операторов. 2

Сейчас одни регионы уже практикуют ипотечное кредитование, другие только планируют использовать его для решения жилищных проблем. Соглашения с Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) заключили 68 регионов, и 45 из них работают по его стандартам. С учетом своих особенностей там создают и собственные схемы.3

**Портрет заемщика в интерьере АИЖК3**

Средний размер кредита – 367 тыс. руб.

В среднем в месяц семья платит по кредиту 5600 руб.

Доход семьи – не менее 17000 руб.

Средний срок кредита – 16 лет.

Коэффициент отношения кредита к стоимости жилья – 56%, поскольку в основном ссуду берут на улучшение жилищных условий, то есть продают имеющееся жилье и покупают новое.

Например, Республика Башкортостан один из лидеров по количеству выданных ипотечных кредитов. По специальной программе, реализуемой в республике Уфимским городским агентством ипотечного кредитования, было предоставлено 2316 кредитов на общую сумму 947,96 млн рублей. На сегодня это лучший результат по России. Ныне в январе было выдано 214 кредитов на сумму 101,84 млн рублей.1

В Татарстане начали работать по программе развития социального ипотечного строительства. Средства предприятий при этом – основной источник финансирования строительства. Их отчисления предполагается оформить на возвратной основе, а возврат средств начнется через 7 лет. Рассрочка по оплате составит 28,5 лет.3

В Перми областной ипотечный фонд жилищного кредитования в 2004 году выдал 157 ипотечных кредитов на общую сумму 56,1 млн рублей.1

В Санкт-Петербурге за 2004 г. выдано 1,3 тыс. ипотечных кредитов. В том числе за 2004 г. ипотечные кредиты по специальной городской программе оформили 150 петербуржцев-очередников. Всего в городской программе, рассчитанной на 10 лет, планируется ежегодно выделять из бюджета до 80 млн руб. на льготные ипотечные кредиты, что позволит 1,5-2 тыс. горожан получать социальный ипотечный кредит на жилье.1

Объем ипотечного рынка Москвы и Подмосковья в 2004 году увеличился примерно в 2 раза, с 7-8 млрд руб., до 15,5-16,5 млрд руб. По прогнозам аналитиков в 2005 году он может увеличиться до 28 млрд рублей.1

В Красноярском крае в качестве ипотечного оператора выступает краевой фонд жилищного строительства. Для ипотечных кредитов на год предусмотрено 525 млн рублей. Займы будут выдаваться под 15% годовых на срок до 27 лет. Возраст заемщика – от 18 до 60 лет. Например, заем в 300 тыс. рублей может получить семья, совокупный доход которой составляет от 10 тыс. рублей в месяц. При этом их ежемесячный взнос в банк будет составлять 3818 рублей.1

На Южном Урале первоначальный взнос по кредиту предполагается снизить с 30 до 10%. В 2005 году ипотечные кредиты смогут получить 10 тысяч семей.2

Есть примеры сотрудничества регионов с иностранными банками. Так, среди банков-партнеров Хабаровского краевого ипотечного агентства и японский банк, где ставка по кредиту в долларах составит примерно 7% годовых по сравнению с 11-12% в российских.2

Итак, можно считать, что двери жилья, приобретаемого с помощью ипотечных кредитов, еже открываются, правда, пока не для всех. По расчетам специалистов, предельные ставки для обеспечения действительно доступных кредитов дифференцированы по регионам: от 0,6 до 4,78%. Параметры кредитов должны соответствовать возможностям заемщиков.2

В рамках всей жилищной реформы предполагается, что к 2010 году стоиться жилья будет вдвое больше, и оно будет доступно для 30-35% населения. По завершении всей реформы мы в течение какого-то времени войдем в нормальный режим, при этом спрос будет на уровне примерно 150 млн. кв. м в год. Это позволит достичь большего равновесия спроса и предложения на рынке жилищного строительства и стабилизировать цены на квартиры.1

**Рынок коммерческой недвижимости.** Первой проблемой, с которой сталкивается бизнес после регистрации, а часто и перед ней, является сложность размещения рабочих площадей. Заоблачность цен на недвижимость не позволяет предпринимателям приобрести офис, здание или земельный участок в собственность. Заключение договоров купли-продажи коммерческой недвижимости сегодня – единичные случаи. Единственное, что остается хозяйственнику, - заключить с собственником договор аренды.3



Но, по мнению специалистов различных консалтинговых компаний региональные рынки недвижимости в скором времени будут пользоваться спросом у инвесторов и девелоперов. И наиболее перспективным для вложений будет сегмент торговой недвижимости, который в настоящее время развивается опережающими темпами по сравнению с другими сегментами рынка. Объем российского рынка торговой недвижимости в 2004 году составил 200 млрд. долларов, при этом его рост по итогам года составил 30% в долларовом эквиваленте. Развитие рынка торговой недвижимости обусловлено развитием розничной торговли, ростом денежных доходов населения и объемов потребления. Кроме того, участники рынка почти не рассматривают сегмент офисной недвижимости, который в регионах представлен офисами класса С, в лучшем случае – класса В. Одни считают, что в регионах бизнес не считает необходимым тратиться на хороший офис, поскольку воспринимает его не как актив, способный повлиять на увеличение прибыли компании, а как пассив, расходы на который необходимо минимизировать. Другие участники рынка придерживаются мнения, что региональные рынки пока не созрели для высококлассной офисной недвижимости, а посему и вкладываться в этот сегмент в настоящее время особого смысла не имеет. В частности, построенный в Самаре бизнес-центр класса А не полностью востребован арендаторами, многие помещения пустуют. Это говорит о том, что строительство такого бизнес-центра было преждевременным.1

**Рынок земли.** В рыночной среде земля имеет многофункциональное назначение. В качестве природного объекта, существующего независимо от воли людей, земля – это вся планета, колыбель человека, выполняющая важнейшую экологическую функцию. Одновременно земля – это и почва, верхний слой нашей планеты, ее поверхность или пространственный базис – объект хозяйствования и, следовательно, отражает экономические отношения. Социальная роль земли в том, что она служит местом обитания и условием жизни людей. И, наконец, земля, как территория государства или субъекта Федерации, обуславливает политическую функцию. Поэтому совершение сделок с земельными участками регулируется не только конституционными нормами и земельным правом, но и гражданским законодательством с учетом лесного, экологического и иного специального законодательства.2



В силу перечисленных выше факторов земля, как невосполнимый природный ресурс многофункционального значения, имеет особый юридический статус. Распоряжение землей, особенно купля-продажа земельных участков в России на современном этапе – дело специфическое и непростое. Рынок земли, как средство законного перераспределения земель между собственниками экономическими методами, объективно регулируется различными ограничениями и нормами.2



В 90-ые годы, когда шла приватизация основной массы предприятий, земля под ними передавалась новым собственникам на праве постоянного бессрочного пользования. Бес срочность оказалась весьма относительной, и уже в 2001 г., когда был принят новый Земельный кодекс РФ, перед предприятиями замаячила необходимость либо выкупить, либо арендовать свой земельный участок (ст. 36 ЗК РФ). Изначально Законом от 25.10.2001 г. № 137-ФЗ (он ввел в действие Земельный кодекс РФ) юридические лица обязывались переоформить право бессрочного пользования в срок до 1 января 2004 года, затем им была предоставлена отсрочка до 1 января 2006 г. Однако было ясно, что рано или поздно платить за землю придется. При переоформлении права бессрочного пользования на право собственности цена земли устанавливается субъектами Федерации. При этом Законом о введении в действие Земельного кодекса установлена норма предельной цены выкупа в зависимости от численности населения:

* до 500 тыс. человек – от 3 до 5 ставок земельного налога;
* от 500 тыс до 3 млн. человек – от 5 до 17 ставок;
* свыше 3 млн. человек – от 5 до 30 ставок. 1

Некоторые регионы начали приватизацию земельных участков, другие ее притормозили – все зависело от того, насколько приемлемой власти посчитали цену земли и насколько они были заинтересованы в развитии своих территорий. Часть субъектов РФ установила максимальную цену, часть – минимальную, либо дифференцировала цену по категориям участков и собственников объектов недвижимости, расположенных на них. Однако, по данным Минэкономразвития, ряд регионов, изначально установивших минимальные выкупные цены, начинают отказываться от такой практики. То есть установление минимальной цены в них привело к массовому выкупу участков, а отдельные землепользователи, имеющие высокодоходный бизнес на малых площадях (магазины, заправочные станции и т.п.), в состоянии заплатить адекватную цену за землю. Между тем многие собственники считают, что, покупая пакеты акций предприятий на конкурсах и аукционах, они фактически уже оплатили и стоимость соответствующей земли. В результате в настоящее время переоформлено менее 30% земельных участков из находящихся на праве постоянного бессрочного пользования и подлежащих переоформлению.1



Сегодня 129,3 млн га составляет общая площадь земель, находящихся в частной собственности в РФ, из них 124,2 млн га – земли в собственности граждан, 5,1 – в собственности юридических лиц. В государственной и муниципальной собственности находится 1580,6 млн га.1

Земля и недвижимость – это мощный экономический ресурс, который, во-первых, используется в российской экономике крайне неэффективно, а во-вторых, экономический потенциал которого существенно недооценивается. В исследовании Эрнандо де Сото, достаточно убедительно доказана гипотеза, согласно которой одна из основных причин экономического разрыва между развитыми странами и странами третьего мира – это неумение последних правильно распоряжаться имеющимися ресурсами. Применительно к недвижимости это «неумение» заключается в отсутствии институтов, обеспечивающих защиту прав на недвижимое имущество и свободный оборот этих прав. В настоящее время Правительство РФ взялось за земельную реформу. Содержание земельной реформы включает в себя предложения практически по всем основным институтам рынка недвижимости. В первую очередь это предоставление прав на земельные участки (приватизация и долгосрочная аренда, разграничение государственной собственности на землю, развитие системы кадастровой (массовой) оценки недвижимости для целей налогообложения, формирование и кадастровый учет объектов недвижимости, установление сервитутов, резервирование и изъятие земельных участков для государственных и муниципальных нужд.1

В связи с этим Минэкономразвития России предложило изменить порядок установления выкупной цены на участки. Субъекты РФ вправе устанавливать выкупные цены в пределах:



* 20% кадастровой стоимости земельного участка, расположенного в поселениях с численностью населения свыше 3 млн человек;
* 5% кадастровой стоимости участка, расположенного в иной местности.2

Землеустройство

**Кадастровый учет недвижимости2**

Действующий порядок Предлагаемый порядок

Рыночные функции

--------------------------------------------------------------------

Государственные функции

Предлагается изменить порядок определения и расчета арендной платы при переоформлении прав на участки в порядке ст. 36 ЗК РФ: размер годовой аренды не должен превышать 3% кадастровой стоимости земли. Получается, что 2 года аренды участка в городе с населением менее 3 млн человек обойдется дороже выкупной стоимости земли. По мнению Г.Грефа, это должно простимулировать выкуп земель. Государство заинтересовано в наличии полноценных собственников и наиболее полном использовании земельных ресурсов.2

Кадастровый учет земельных участков

Инвентаризация и технический учет зданий и сооружений

Кадастровый учет всех объектов недвижимости

Формирование объектов недвижимости (землеустройство и инвентаризация

Все нововведения по выкупу и аренде участков, предлагаемые Минэкономразвития, отталкиваются от кадастровой стоимости земли. По словам руководителя Роснедвижимости М.Мишустина, к настоящему времени проведена государственная кадастровая оценка большей части земель РФ и с 1 января 2006 года налогообложение земли будет производиться на основе кадастровой стоимости участков.2

**4. Анализ рынков недвижимости в зарубежных странах**

**Ипотечное кредитование.** Ссуды на покупку и строительство жилья, освоение земельных участков под нежилые строения коммерческого и промышленного назначения широко распространены во всех западных странах. В странах Европы и Америки кредитованием под залог недвижимости в основном занимаются судо-сберегательные ассоциации, взаимо-сберегательные банки, региональные федеральные банки и страховые компании. Но это совсем не означает, что в развитии ипотечного кредита царит анархия. Во всех странах существуют различные формы регулирования этих процессов, направленные на то, чтобы помочь населению получить жилье и землю, а кредиторам – соответствующий доход.1

В жилищной сфере США частная собственность домашних хозяйств на жилые дома абсолютно доминирует: почти 65% всех домашних хозяйств в США имеют свой собственный дом, причем 87% из них являются владельцами односемейных домов. Стоимость собственных домов на порядок превышает годовой доход их владельцев. В этих условиях получить банковскую ссуду для приобретения или постройки дома – практически единственный способ финансирования, а ипотека – наиболее надежный способ кредитования населения для банков и иных кредитных институтов. При этом собственно строительство (так же, как и в ситуации с коммерческой недвижимостью) кредитуется коммерческими банками, и девелопер погашает кредит за счет продажи объекта семье, берущей под покупку ипотечный кредит.1 В США ипотечный рынок, оцениваемый примерно в 4 трлн долларов, полностью подконтролен государству. Доля ипотечных облигаций, эмитированных 3 государственными корпорациями, составляет 89% рынка. В американской модели обеспечения ипотеки дешевыми ресурсами участвуют получатель кредита, инвестор и финансовый посредник. Образуются два ипотечных рынка – первичный, где выдаются жилищные кредиты, и вторичный, где обращаются ценные бумаги, выпущенные на базе пулов ипотечных ссуд. Кредитное учреждение может выдавать долгосрочные кредиты под залог приобретаемой недвижимости, не имея достаточного объема «длинных» ресурсов. Выдав ипотечный кредит, банк продает право требования по кредиту конечному инвестору или финансовому посреднику. Получив средства от уступки этих прав, банк выдает новый ипотечный кредит. В конце 2003 г. ставка по 30-летнему ипотечному кредиту составляла 5-6%, а по 15-летнему – 4,75%.2 Основными источниками финансирования развития коммерческой недвижимости служат финансовые ресурсы банков и институциональных инвесторов, хотя в последнее время за счет более тесных связей между рынком недвижимости и финансовым рынком все чаще для финансирования коммерческой недвижимости привлекаются и средства мелких инвесторов.1

Классической страной ипотечных банков является Германия, где первое подобное учреждение было основано в 1770 г. сегодня в Германии несколько десятков ипотечных банков, две трети из которых являются акционерными и одна треть – государственными.1 В Германии ипотека осуществляется по разным схемам различными кредитными учреждениями, но наибольший удельный вес, до 30%, занимают стройсберкассы (ССК), работающие по закрытой модели финансирования и использующие в основном собственные средства, что позволяет снижать процентную ставку. По контракту с ССК на 4-6 лет на накопительный счет вносится определенная сумма (до 40% общей стоимости жилья). На нее начисляются пониженные проценты, по итогам года государство начисляет премии и вводит налоговые привилегии. Премия в размере 15% на сумму сбережений, но не более 2 тысяч марок на холостяков и 4 тысяч для женатых. Заемщик вначале кредитует кассу, внося деньги на депозит, а по окончании периода накопления ССК выдает ему ипотечный кредит по низкой ставке на срок до 18 лет. В последние годы средства привлекаются под 3% годовых и выдаются ипотечные кредиты под 5 % (в обычных банках – от 7% до 12% годовых).1

В Великобритании ипотечные ставки определяются Государственным банком, они постоянно снижаются и достигли в 2003 году 3,5% годовых (при инфляции 2,5%). Кредит, как правило, берется сроком на 25 лет. Кредиторы требуют минимум 5% наличного залога при покупке недвижимости, но при необходимости предлагают 100% ипотеки.1

В Чехии услугами стройсберкасс пользуется половина населения страны (примерно 5 млн человек). Когда накоплено 40% стоимости жилья, на остальную сумму выделяется ссуда по 3-5% годовых на срок 10-20 лет. На внесенные вклады начисляются 2% годовых. Действует система бюджетных дотаций – каждый гражданин при покупке квартиры в кредит получает ежегодную помощь от государства, ему на счет начисляется 150 долларов.1

В Японии много вариантов решения ипотечных проблем. Имеются и специальные, например, для женщин годовая ипотечная ставка снижается при каждом рождении ребенка и ее минимальная величина составляет 0,1%. Кредиты выдаются на срок до 35 лет в сумме до 400 тысяч долларов. Женщины должны быть не моложе 20 лет и не старше 49 лет и погасить кредит до наступления 75 лет.1

В каждой стране в данной сфере действует свое специфическое законодательство, которое во многом зависит от особенностей земельного кодекса. Например, в США залог недвижимости используется очень широко, в том числе и в аграрном секторе. Здесь существует Федеральная система фермерского кредита (ФСФК), которая объединяет около 800 коммерческих банков и кредитных ассоциаций, занимающихся ипотечным кредитованием. Во Франции право на непосредственное владение землей принадлежит только потомственным аристократам, все остальные граждане обладают лишь правом аренды земельных участков, в связи с чем здесь действуют своеобразные принципы ипотечного кредитования.2

**Заключение**

В результате проделанной работы можно сделать следующие выводы:

Во-первых, рынок недвижимости в России в настоящее время находится в стадии формирования. Его развитие отличается неравномерностью. Причинами неравномерного развития рынка недвижимости являются: отсутствие до настоящего времени системной законодательной базы в этой сфере, необоснованная приватизация, нестабильность экономики и инфляция, рискованность инвестиционной деятельности, отсутствие полной информации о рынке недвижимости и другие.

Во-вторых, рынок недвижимости является существенной составляющей в любой национальной экономике, в том числе и в России, поскольку недвижимость – важнейшая составная часть национального богатства, на долю которого приходится более 50% мирового богатства.

В-третьих рынок недвижимости тесно связан с другими рынками. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как рынок труда, рынок капитала, рынок товаров и услуг и т.д. для своего существования должны иметь или арендовать соответствующие помещения, необходимые для их деятельности. Тогда как, рынок недвижимости не может существовать, например, без рынка капитала, так как недвижимость не на что было бы строить, приобретать или арендовать и т.д.

Кроме того, недвижимость – это выгодное вложение капитала (инвестиций), так как средства, вложенные в недвижимость, защищены от инфляции. Купленный дом, квартира, земельный участок через некоторое время можно продать по более высокой цене или сдавать в аренду и иметь от этого дополнительный доход. Покупка предприятия приносит покупателю (инвестору) доход в результате работы предприятия. Спрос на недвижимость в России только зарождается, и с ростом доходов населения он будет увеличиваться. В частности, увеличению спроса на рынке жилья будет способствовать ипотечное кредитование, которое, надеюсь, в скором будущем наберет обороты и сделается более доступным для большинства населения.

Таким образом, следует отметить, что эффективное совершенствование экономики недвижимости в условиях современной России – это перспективное направление и его необходимо изучать, используя отечественный и зарубежный опыт, совершенствовать и развивать.

Конечно, в рамках одной курсовой работы просто невозможно рассмотреть все аспекты рынка недвижимости, провести подробный анализ рынка недвижимости России, но я постаралась осветить основные направления рынка, проблемы и возможные пути его развития. Думаю, что мне это в какой-то мере удалось, и цель курсовой работы мной достигнута.

**Расчетно-практическая часть**

Вариант 1

**Задание 1**

По условным данным рассчитайте ВВП, НД, ЛРД:

Зарплата наемных рабочих – 6,0

Амортизация – 0,5

Валовые частные внутренние инвестиции – 0,7

Рента – 0,1

Проценты по кредитам – 0,4

Чистый экспорт - -0,1

Налоги на прибыль корпорации – 0,1

Нераспределенная прибыль корпорации – 0,2

Дивиденды – 0,2

Стипендии – 0,3

Пенсии – 2,0.

Необходимо: А) рассчитать ВНП по сумме всех доходов;

Б) подсчитать величину национального дохода (НД);

В) определить величину личнорасполагаемого дохода (ЛРД).

**РЕШЕНИЕ:**

А) ВНП по сумме всех доходов рассчитывается по формуле:

Y = W + R + i + M + A + Nb, где

Y – показатель ВВП или ВНП;

W – вознаграждение за труд наемных работников;

R – рентные платежи;

i – процент денежного капитала;

M – прибыль, которая состоит из прибылей корпораций и доходов на собственность. В свою очередь в состав прибыли корпораций входят налоги на прибыль корпораций, дивиденды и нераспределенная прибыль корпораций;

A – амортизационные отчисления;

Nb – косвенные налоги на бизнес, к которым относятся акцизы, налог на добавленную стоимость, налог на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины.1

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Экономическая теория: Учебник. – Изд. испр. и доп. / Под общей ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 387-388

Таким образом:

ВВП (ВНП) = 6,0 + 0,1 + 0,4 + (0,1 + 0,2 + 0,2) + 0,5 + 0 = 7,5

Б) НД = ЧНП - Nb, где ЧНП – чистый национальный продукт, который рассчитывается по формуле1:

ЧНП = ВВП (ВНП) – А = 7,5 – 0,5 = 7,0, тогда:

НД = 7,0 – 0 = 7,0.

В) ЛРД или РД = ЛД – НЛД, где ЛД – личный доход, НЛД – прямые налоги на личный доход.

ЛД = НД – взносы на социальное обеспечение – налоги с доходов корпораций - нераспределенные прибыли корпораций + трансфертные платежи,2 тогда:

ЛД = 7,0 – 0 – 0,1 – 0,2 + (0,3 + 2,0) = 9,0

ЛРД (РД) = 9,0 – 0 = 9,0.

**ОТВЕТ:** ВНП = 7,5; НД = 7,0; ЛРД = 9,0.

**Задание 2**

На основании данных таблицы рассчитайте уровень неравенства в стране.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вариант | Нижние  10 % | II  10 % | III  10 % | IV  10 % | V  10 % | VI  10 % | VII  10 % | VIII  10 % | IX  10 % | Верхние  10 % |
| 1 | 2,9 | 3,0 | 4,5 | 5,8 | 7,5 | 9,0 | 11,0 | 13,5 | 24,0 | 18,8 |

Необходимо:

А) построить кривую Лоренца;

Б) рассчитать коэффициенты концентрации доходов (индекс Джини);

В) определить децильный коэффициент дифференциации доходов.

**РЕШЕНИЕ:**

А) Теоретическая возможность абсолютно равного распределения дохода представлена биссектрисой. Это значит, что если 10% всех семей получают 10% от всего дохода, 20% - 20%, а 30% - 30% и т.д., то соответствующие точки будут расположены на биссектрисе.3 Для построения кривой Лоренца, определим сколько % дохода получат 10, 20, 30 и т.д. процентов семей:

10% семей = 2,9% общего дохода; 20% = 2,9+3,0 = 5,9%; 30% = 5,9+4,5 = 10,4%; 40% = 10,4+5,8 = 16,2%; 50% = 16,2+7,5 = 23,7%; 60% = 23,7+9,0 = 32,7%; 70% = 32,7+11,0 = 43,7%; 80% = 43,7+13,5 = 57,2%; 90% = 57,2+24,0 = 81,2%; 100% = 81,2+18,8 =100%.

Отложим полученные данные на графике:



В результате мы получили прямую абсолютного равенства – а и кривую Лоренца – b.

Б) Коэффициент Джини отражает степень неравенства в распределении доходов. Коэффициент Джини (G) рассчитывается соотношением площади фигуры, полученной между прямой абсолютного равенства а и кривой Лоренца b к площади треугольника АОР по формуле: G = SAaOb /SAaOP.1

SAaOP = AP\*OP/2 = 100\*100/2 = 5000.

SAaOb рассчитаем как разницу между площадями AaOP и AbOP.

SAbOP = сумме площадей 10 четырехугольников, образованных на графике:

1 = 10\*2,9/2 = 14,5; 2 = 10\*(2,9+5,9)/2 = 44,0; 3 = 10\*(5,9+10,4)/2 = 81,5;

4 = 10\*(10,4+16,2)/2 = 133,0; 5 = 10\*(16,2+23,7)/2 = 199,5; 6 = 10\*(23,7+32,7)/2 = 282,0;

7 = 10\*(32,7+43,7)/2 = 382,0; 8 = 10\*(43,7+57,2)/2 = 504,5; 9 = 10\*(57,2+81,2)/2 = 692,0;

10 = 10\*(81,2+100,0)/2 = 906,0.

SAbOP = 14,5+44,0+81,5+133,0+199,5+282,0+382,0+504,5+692,0+906,0 = 3239,0

SAaOb = 5000-3039 = 1761, тогда G = 1761/5000 = 0,3522.

В) Децильный коэффициент показывает, во сколько раз среднедушевой доход 10% высокообеспеченного слоя населения превышает среднедушевой доход 10% беднейшего слоя.2

В нашем случае 10% высокообеспеченных семей получают 18,8% всего дохода, а 10% беднейших семей – 2,9%, тогда

Децильный коэффициент = 18,8/2,9 = 6,5.

**ОТВЕТ:** Коэффициент Джини = 0,3522, децильный коэффициент = 6,5.

**Задание 3**

На основе данных, приведенных ниже, определите равновесный объем производства и постройте кривые С, C+I, C+I+G, C+I+G+NX.

Необходимо

А) рассчитать предельную склонность к потреблению (МРС) и к сбережению (MPS);

Б) рассчитать среднюю склонность к потреблению (АРС) и к сбережению для всех значений дохода;

В) определить мультипликатор;

Г) построить кривые потребления (С); потребления и инвестиции (C+I); потребления, инвестиций и государственных закупок (С+I+G); потребления, инвестиций, государственных закупок и чистого экспорта (C+I+G+NX)$;

Д) найти равновесные объемы производства.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Уровень производства и дохода | С | I | G | экспорт | импорт |
| 100 | 125 | 25 | 50 | 30 | -5 |
| 200 | 200 | 25 | 50 | 30 | -5 |
| 300 | 275 | 25 | 50 | 30 | -5 |
| 400 | 350 | 25 | 50 | 30 | -5 |
| 500 | 425 | 25 | 50 | 30 | -5 |
| 600 | 500 | 25 | 50 | 30 | -5 |
| 700 | 575 | 25 | 50 | 30 | -5 |
| 800 | 650 | 25 | 50 | 30 | -5 |

**РЕШЕНИЕ:**

А) Предельная склонность к потреблению определяется как соотношение между изменением потребления и вызываемым им изменением дохода и рассчитывается по формуле:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Курс экономической теории: Учебник под ред. проф. Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е.А.. – Киров: Издательство «АСА», 1998. – С. 446

2. Задунов В.С. Экономическая теория: Тексты лекций. Часть II. 2-е изд., перераб. и доп. / КрасГАСА. Красноярск, 2002. – С. 84

, где МРС – предельная склонность к потреблению, С – сбережения, Y – доход.1



Предельная склонность к сбережению определяется как отношение изменения величины сбережений к изменению дохода: MPS =, где MPS – предельная склонность к сбережению, S – сбережения, Y – доход.1



Согласно простой модели потребительские расходы (С) и инвестиции (I) составляют национальный доход (Y). С другой стороны, национальный доход равен потребительским расходам (С) и сбережениям (S). Поэтому С+I=Y=C+S, отсюда S=I.2

Тогда:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Y |  | С |  | I=S |  | MPC | MPS |
| 100 | - | 125 | - | 25 | - |  |  |
| 200 | 100 | 200 | 75 | 25 | 0 | 75/100= 0.75 | 0/100= 0 |
| 300 | 100 | 275 | 75 | 25 | 0 | 75/100= 0.75 | 0/100= 0 |
| 400 | 100 | 350 | 75 | 25 | 0 | 75/100= 0.75 | 0/100= 0 |
| 500 | 100 | 425 | 75 | 25 | 0 | 75/100= 0.75 | 0/100= 0 |
| 600 | 100 | 500 | 75 | 25 | 0 | 75/100= 0.75 | 0/100= 0 |
| 700 | 100 | 575 | 75 | 25 | 0 | 75/100= 0.75 | 0/100= 0 |
| 800 | 100 | 650 | 75 | 25 | 0 | 75/100= 0.75 | 0/100= 0 |

При данных условиях не соблюдается правило, когда MPC+MPS= 1.

Б) Средняя склонность к потреблению – доля всего располагаемого дохода, которая потребляется: АРС = , где АРС – средняя склонность к потреблению.2



Средняя склонность к сбережению – доля всего располагаемого дохода, которая сберегается: APS=, где APS – средняя склонность к сбережению.2



Тогда:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Y | C | I=S | APC | APS |
| 100 | 125 | 25 | 125/100= 1.25 | 25/100= 0.25 |
| 200 | 200 | 25 | 200/200= 1 | 25/200= 0.125 |
| 300 | 275 | 25 | 275/300= 0.92 | 25/300= 0.08 |
| 400 | 350 | 25 | 350/400= 0.875 | 25/400= 0.06 |
| 500 | 425 | 25 | 425/500= 0.85 | 25/500= 0.05 |
| 600 | 500 | 25 | 500/600= 0.83 | 25/600= 0.04 |
| 700 | 575 | 25 | 575/700= 0.82 | 25/700= 0.036 |
| 800 | 650 | 25 | 650/800= 0.81 | 25/800= 0.03 |

В) Усиленное влияние инвестиций на рост ВНП получило название «мультипликативного эффекта».3 Мультипликатор это коэффициент, на который надо умножить инвестиции, чтобы определить рост ВНП: k = , где k – мультипликатор.1



В нашем примере МРС для всех уровней дохода равна 0,75, поэтому k = =



\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Курс экономической теории: Учебник под ред. проф. Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е.А.. – Киров: Издательство «АСА», 1998. – С. 309-310, 324

2. Любимов Л.Л., Раннева Н.А. Основы экономических знаний: Учебник для 10 и 11 кл. школ и кл. с углубл. изуч. Экономики. – 5-е изд. – М.: Вита-Пресс, 2000. – С. 305, 312

3. Экономическая теория: Учебник для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. В.Д.Камаева. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002. – С.296

= = 4.



Г) Для построения кривых С; С+I; С+I+G; C+I+G+NX необходимо рассчитать их значения для каждого уровня доходов:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Y | C | I | G | экспорт | импорт | C+I | C+I+G | C+I+G+NX |
| 100 | 125 | 25 | 50 | 30 | -5 | 150 | 200 | 225 |
| 200 | 200 | 25 | 50 | 30 | -5 | 225 | 275 | 300 |
| 300 | 275 | 25 | 50 | 30 | -5 | 300 | 350 | 375 |
| 400 | 350 | 25 | 50 | 30 | -5 | 375 | 425 | 450 |
| 500 | 425 | 25 | 50 | 30 | -5 | 450 | 500 | 525 |
| 600 | 500 | 25 | 50 | 30 | -5 | 525 | 575 | 600 |
| 700 | 575 | 25 | 50 | 30 | -5 | 600 | 650 | 675 |
| 800 | 650 | 25 | 50 | 30 | -5 | 675 | 725 | 750 |

На основании полученных данных построим графики необходимых нам кривых:



Исходя из полученного графика определим точки равновесного объема для каждой кривой. Для этого из точек пересечения кривых с линией равенства доходов и расходов опустим перпендикуляры на ось уровня производства и доходов. Таким образом, у нас получились следующие данные:

равновесный объем производства для кривой С равен 200 $;

равновесный объем производства для кривой C+I равен 300 $;

равновесный объем производства для кривой C+I+G равен 500 $;

равновесный объем производства для кривой C+I+G+NX равен 600 $.

Приложение 1

**Структурная схема жилищной сферы в Российской Федерации**

**Государственная поддержка**

Поддержка частной Жилищные субсидии гражданам Формирование участков

инициативы в сфере ЖКХ установленных законом категорий для строительства

жилья

**Рынок жилья Российской Федерации**

Физические и юридические лица, приобретающие жилье

Профессиональные участники рынка жилья

Снижение потерь, Увеличение объема,

**Жилищный фонд**

**Российской Федерации**

**- основа рынка жилья**

повышение качества повышение качества

жилищного фонда жилищного фонда

**Жилищно-коммунальное хозяйство**

**Строительный комплекс**

Строительная отрасль

(градостроительство, архитектура, строительство)

Промышленность строительных материалов

**Инфраструктура рынка жилья в Российской Федерации**

**Государственные органы Российской Федерации и органы местного самоуправления**

**П р о д а в ц ы ж и л ь я**

Инвестиционные компании

Риэлторские компании

Девелоперские компании

Агентства недвижимости

Жилищно-накопительные кооперативы

Ипотечные агентства

Жилищно-строительные кооперативы

Кредитные бюро

**Профессиональные**

**участники**

Жилищные кооперативы

Страховые компании

**рынка жилья**

**Российской Федерации**

Фонды жилищного строительства

Нотариальные конторы

Коммандитные товарищества

Консалтинговые фирмы

Оценочные фирмы

Юридические фирмы

Банки

Информационные агенства

**П о к у п а т е л и ж и л ь я**

Приложение 2

**Рынок жилья в новом формате**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Участники рынка жилья** | **Что дают законодательные новации** | **Чего следует остерегаться** |
| Застройщики | Вплоть до госприемки застройщик несет полную ответственность за целостность и сохранность строящегося дома  Затягивать сроки строителям будет невыгодно: после окончания нормативного срока сдачи земельный налог на участок повышается в четыре раза. | Застройщик, чтобы минимизировать свои риски, будет вынужден удлинять до максимума срок строительства, чтобы застраховаться от штрафов, а также требовать с клиента всю оплату сразу же. |
| Строители | Ужесточаются требования финансовой устойчивости строительных компаний, что позволит очистить рынок от недобросовестных и слабых участников.  После получения разрешения на строительство компания должна опубликовать проектную декларацию – полную информацию о себе и о том объекте, который она собирается строить. Жестко определены пункты договора участия в долевом строительстве, без которых он признается незаключенным. Раньше подобные сделки заключались в самых разных фирмах: на основе договоров о соинвестировании, о предварительной купле-продаже жилья и т.д. Сейчас жестко определена единственная форма. Четко прописаны санкции в случае невыполнения обязательств по договору как со стороны компании, так и застройщика. | Строители обязаны регистрировать договор, что лишает их возможности его расторжения в случае, если клиент не расплачивается в срок; строители обязаны в договоре указывать сроки строительства; клиент вправе наложить штраф за срыв этих сроков. |
| Риэлторы | Рынок жилья может существенно расшириться в результате ипотечного кредитования.  Работать на рынке смогут только специалисты в сфере недвижимости, обладающие высокой квалификацией и прошедшие специальное обучение. Большое влияние на рынок окажут другие законы, например, закон об участниках долевого строительства – обязательная регистрация договоров долевого участия позволит, наконец, избежать двойных продаж. | Работу риэлторов усложнит невозможность с марта 2005 года проводить сделки обмена муниципального жилья на жилье в собственности, а с 1 января 2007 года – невозможность приватизации жилья. |
| Финансисты | Регламентируется решение вопроса с неплательщиками по жилищным кредитам – вплоть до их выселения из жилья, приобретенного с помощью кредитных средств. | Подавляющее большинство муниципалитетов и региональных администраций не имеют фонда для расселения тех, кто лишился квартиры за невыплату кредита. |
| Потребители | Снизятся финансовые риски в долевом строительстве; в случае любого срыва договора частному инвестору будет выплачена неустойка.  На два года продлевается срок приватизации бесплатного жилья – все квартиры, полученные от государства по договору социального найма до 1 марта 2005 года, можно будет оформить в собственность до 1 января 2007 года.  При приобретении жилья в кредит будет отменено обязательное нотариальное удостоверение сделки, на которое приходится 1,5 процента от ее суммы.  Собственники квартир будут сами устанавливать размер платежей за жилищные услуги, выбирать форму управления и обслуживающую организацию.  Разрешено без согласований, то есть не является переустройством: косметический ремонт, сборка-разборка встроенной мебели и антресолей, замена инженерного оборудования на аналогичное на том же месте. | Тот, кто не попал в календарный график бесплатной приватизации, будет выкупать жилье по тарифам, которые назначит государство; очередь на жилье будет для всех одна – в кодексе нет понятия «первоочередное предоставление».  Запрещены разборка любых межквартирных перегородок, перенос радиаторов в застекленные лоджии, устройство полов с подогревом от общедомовых сетей. |

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

1. Евпланов А. Ипотека обретает реальные контуры // Российская газета. – 2005. - № 7. – 1 марта. – С. 3

**Библиография**

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 26.05.2004. «Послание Президента России Владимира Путина Федеральному Собранию Российской Федерации» // Российская газета. – 2004. - № 109
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: Ч.1. // СЗ РФ. – 1995. - № 32.
3. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р. Экономика недвижимости. Учебник. – М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1999. – 592с.
4. Задунов В.С. Экономическая теория: Тексты лекций. Часть II. 2-е изд., перераб. и доп. / КрасГАСА. Красноярск, 2002. – 128 с.
5. Крутик А.Б., Горенбургов М.А., Горенбургов Ю.М. Экономика недвижимости. (Учебники для вузов. Специальная литература) – СПб.: Издательство «Лань», 2001. – 480 с.
6. Курс экономической теории: Учебник под ред. проф. Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е.А.. – Киров: Издательство «АСА», 1998. – 624 с.
7. Любимов Л.Л., Раннева Н.А. Основы экономических знаний: Учебник для 10 и 11 кл. школ и кл. с углубл. изуч. Экономики. – 5-е изд. – М.: Вита-Пресс, 2000. – 496 с.
8. Макконелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т. 2. – М.: Республика, 1993. – 400 с.
9. Мицкевич А.А. Сборник заданий по экономике: - М.: «Вита-Пресс», 1998. – 144 с.
10. Оценка недвижимости: Учебник / Под ред. А.Г.Грязновой, М.А.Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 496 с.
11. Щербакова Н.А. Экономика недвижимости: Учебное пособие. – Ростов н/Д.: Феникс, 2002. – 320 с.
12. Экономическая теория: Учебник для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. В.Д.Камаева. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002. – 640 с.
13. Экономическая теория: Учебник. – Изд. испр. и доп. / Под общей ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича – М.: ИНФРА-М, 2004. – 672 с.
14. Викторова Л. Ипотека в вашем регионе: Двери открыты. Пока не для всех // Экономика и жизнь. – 2005. - № 4. – С. 4
15. Государственный расчет // Экономика и жизнь. – 2005. - № 4. С. 4
16. Григорьев Д. Ловушка для арендатора // Экономика и жизнь. – 2004. - № 37. – С. 2-3
17. Давлетшин М.Б., Расулов А.Ф., Давлетшина И.М. Пути развития накопительных схем приобретения жилья // Экономика строительства. – 2003. - № 4. – С. 13-22
18. Евпланов А. Ипотека обретает реальные контуры // Российская газета. – 2005. - № 7. – 1 марта. –С. 3
19. Звягин Ю. Ипотечный кредит дорог и колюч // Российская газета. – 2005.- № 9. – 22 марта. – С. 3
20. Ивакин А. Что в «земельном» портфеле Германа Грефа // Российская газета. – 2005. - № 6. – 22 февраля. – С. 4
21. Ипотека взвинтит цены. // Прямые инвестиции. – 2004. - № 7. – С. 4
22. Колодина И. Жилье в доступном пакете // Российская газета. – 2005. - № 2. – 25 января. – С. 1, 3
23. Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации // Муниципальная экономика. – 2002. - № 3. – С. 75-93
24. Крутик А., Никольская Е. Управление недвижимостью // Муниципальная экономика. – 2002. - № 1. – С. 77-96
25. Куликов М. Закон квадратного метра // Российская газета. – 2005. - № 7. – 1 марта. – С. 1, 3
26. Латышева О., Кузнецова Т., Попова Е. Земля: поторгуемся? // Экономика и жизнь. – 2005. - № 7. – С. 4-5
27. Морозова Л. Куда движется недвижимость // Российская газета. – 2005. - № 10. – 29 марта. – С. 8
28. Назарова Л., Башкатова Е., Латышева О. Как на Руси строить лучше // Экономика и жизнь. – 2004. - № 28. - С. 2-3
29. Назарова Л., Башкатова Е., Латышева О. Мировой опыт: Государство и граждане // Экономика и жизнь. – 2004. - № 28. - С. 3
30. Назарова Л. Доступ к жилью // Экономика и жизнь. – 2004. - № 28. – С. 1.
31. Огородников В. Имущественный ЗАГС // Экономика и жизнь. – 2002. - № 52. – С. 2-3.
32. Печатникова С.М. Организация и механизм функционирования жилищного рынка // Экономика строительства. – 2003. - № 4. – С. 2-12.
33. Поляченко И., Семеко О. Квартирный вопрос // Прямые инвестиции. – 2004. - № 6. – С. 76-79
34. Рошек Ю. Без чувства долга // Прямые инвестиции. – 2004. - № 7. – С. 78-81
35. Рошек Ю. Провинциальный пример // Прямые инвестиции. – 2004. - № 7. – С. 82-83
36. Рошек Ю. Строй! Кто идет? // Прямые инвестиции. – 2004. – № 6. – С. 98-102
37. Славина И. Ипотека будь проще! И люди к тебе потянутся // Единая Россия. – 2005. - № 8. – С. 1, 6.
38. Тыртышов Ю.П. Проблемы формирования рынка доступного жилья в Российской Федерации // Экономика строительства. – 2004. - № 11. – С. 2-13