

## **Сущность рынка недвижимости**

Развитие рынка недвижимости формирует научные основы в этой сфере экономических отношений, что находит отражение в появившейся терминологии.

«Рынок недвижимости — это система организационных мер, при помощи которых покупатели и продавцы сводятся вместе для определения конкретной цены, по которой может произойти обмен таким специфическим товаром, как недвижимость».

Рынок недвижимости — это «экономико-правовое пространство, в котором происходит взаимодействие спроса и предложения всех имеющихся на данный момент времени покупателей и продавцов недвижимости и где осуществляется совокупность всех текущих операций с ней».

Рынок — это «институт осуществления контакта между покупателями, или предъявителями спроса, и продавцами, или поставщиками товаров и услуг. Предпочтение и результаты решений продавцов и покупателей образуют систему цен на товары, услуги или ресурсы».

«Рынок недвижимости представляет собой сферу вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Эти отношения появляются между инвесторами при купле-продаже недвижимости, ипотеке, сдаче объектов недвижимости в траст, в аренду, в наем».

Все вышеприведенные определения предполагают отнесение объектов недвижимости к категории товаров, обращение которых связано с привлечением финансового капитала, использованием различных ресурсов и труда, и указывают на перераспределение объектов недвижимости, то есть обеспечение оборота прав на ранее созданные объекты.

Исходя из триединства сущности объекта недвижимости как товара (материальной, правовой и экономической) необходимо все эти определения дополнить комплексом отношений, обусловленных созданием новых и управлением существующими объектами недвижимости. «Рынок

недвижимости представляет собой определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования».

Таким образом, основные процессы функционирования рынка недвижимости — это развитие (создание), управление (эксплуатация) и оборот прав на недвижимость.

Характеризуя рынок недвижимости, следует отметить, что абстрактное словосочетание «рынок недвижимости» распадается на множество бурно развивающихся и непохожих друг на друга рынков, как региональных, так и локальных.

Каждый конкретный рынок недвижимости — земельных участков, жилой или коммерческой недвижимости — развивается самостоятельно, так как опирается на собственную законодательную и нормативную базу, может быть подвергнут дальнейшей дезагрегации на базе различных типологических критериев.

Национальный (отечественный) рынок недвижимости — совокупность региональных и локальных рынков, различающихся асинхронностью развития, уровнем цен и рисков, эффективностью инвестиций в недвижимость и особенно состоянием законодательства, политической и социальной стабильностью. С точки зрения предпринимательской и коммерческой деятельности, которую реализуют субъекты рынка недвижимости, он имеет свои достоинства и недостатки.

Рынок недвижимости имеет свои специфические характеристики, которые отличают его от рынков других товаров и услуг. Они обусловлены особенностями самого товара рынка недвижимости (земельного участка, помещения, здания и сооружения, предприятия как имущественного комплекса).

С точки зрения предпринимательской и коммерческой деятельности, которую реализуют субъекты рынка недвижимости, последний имеет свои достоинства и недостатки.

Особенности рынка недвижимости:

- рынок недвижимости локализован, так как его товары недвижимы, поэтому их ценность в большой степени зависит от внешней окружающей среды местонахождения объекта недвижимости (политической, экономической, социальной, экологической обстановки на территории нахождения объекта недвижимости);
- рынок недвижимости является несбалансированным, как правило, имеются расхождения между спросом и предложением, следовательно, неопределенность в цене будет гораздо больше, чем на других рынках. В силу длительности строительства объектов предложение на рынке недвижимости не может формироваться исходя лишь из тенденций изменения спроса, в связи с чем возникает несбалансированность функций спроса и предложения на рынке недвижимости. Отсюда следует, что цены на нем как точки пересечения классических кривых спроса и предложения фактически отсутствуют, то есть на рынке недвижимости нет условий для формирования классических непрерывных кривых спроса и предложения. Более того, достоверное (точное) определение рыночной цены объектов недвижимости принципиально невозможно. Возможны только разного рода приближения, основанные на статистических распределениях вероятностей;
- несоответствие рыночных ожиданий собственников и покупателей (арендаторов) объектов недвижимости. Собственники объектов недвижимости могут поднимать цены до неопределенной высоты, количество продаж падает, а спрос останавливается в ожидании возможного снижения цен. Если разница между ожиданиями сторон в 10–15% преодолима, то, когда она достигает 50%, можно с уверенностью сказать, что сделка не состоится;
- длительность срока экспозиции товаров на рынке недвижимости. На рынке жилой недвижимости объекты экспонируются в среднем в течение 4–5 ме-

сяцев, на рынке коммерческой недвижимости сроки экспонирования достигают 18 месяцев и более, что свидетельствует о низкой ликвидности объектов недвижимости;

- недостаточность аналитической и экспертной информации о состоянии рынка недвижимости. Это обусловлено отсутствием достоверной информации о номиналах сделок, их неодновременностью, неоднотипностью;

- рынок недвижимости отличается высокими транзакционными издержками (затратами на заключение договоров). Они могут достигать 10% стоимости объекта недвижимости;

- рынок недвижимости в значительной степени подвержен государственному регулированию законодательными требованиями. К ним относятся требование об обязательной государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, об уплате налогов, а также возможность законодательного обременения объекта недвижимости правами третьих лиц в различных комбинациях (сервитуты, права членов семьи на долю жилья и др.).

Рассмотренные особенности рынка недвижимости дают основание характеризовать его как составную часть рыночного пространства.

Рынок недвижимости развивается циклично, и циклы в его развитии не совпадают по времени с экономическими циклами: спад на рынке недвижимости предшествует спаду экономики в целом, подъем также наступает раньше. Следовательно, по состоянию рынка недвижимости можно судить о характере и тенденциях в экономике. Если ситуация на рынке недвижимости ухудшается, то вскоре ухудшится ситуация в национальной экономике, и наоборот, за подъемом рынка недвижимости, как правило, следует подъем в национальной экономике.

## **Рынок недвижимости как интегрированная категория**

В условиях современной экономики рынок недвижимости характеризуется тремя позициями:

- сферой вложения капитала в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью;
- сферой, где объекты недвижимости выступают как товары особого рода;
- сферой услуг, создающей условия для жизнедеятельности и жизнеобеспечения человека во всей многогранности их свойств и проявлений. Таким образом, рынок недвижимости — интегрированная категория, которой присущи черты рынков товаров, инвестиций и услуг.

С экономико-философской точки зрения рынок недвижимости — это инфраструктурная категория, связанная с созданием условий, необходимых для осуществления производственной, коммерческой, социальной, экологической и иной деятельности. Такая трактовка не противоречит узконаправленному пониманию рынка, подразумевающему экономическую функцию сведения вместе покупателей и продавцов.

Наиболее распространена точка зрения на рынок недвижимости как на разновидность инвестиционного рынка. Однако рынок недвижимости имеет свои специфические особенности по сравнению с другими финансовыми активами. Объекты недвижимости довольно сложно приобрести в таком объеме, в каком хотелось бы инвестору. Для этого необходимы значительные средства, что может привести к уменьшению иных активов. Кроме того, у инвестора может просто не оказаться необходимых средств. Вход на рынок недвижимости предполагает высокий «пороговый» уровень инвестиций.

Независимо от функционального назначения объекта недвижимости существует необходимость в его управлении, так как объекты недвижимости нуждаются в постоянном обслуживании, текущем ремонте и технической эксплуатации, охране и пр. Качество управления объектами недвижимости оказывает значительное воздействие на их конкурентоспособность и цену потребления. Недвижимость в большей степени, чем другие активы, нуждается в эффективном управлении для получения дохода.

Отсюда следуют по меньшей мере два вывода: для большинства инвесторов недвижимость как объект инвестирования представляет довольно сложный товар; для инвесторов, обладающих достаточными знаниями в сфере управления недвижимостью, она может быть объектом инвестирования, позволяющим извлекать больший доход.

Неоднородность недвижимости определяет существенную дифференциацию в доходах от объектов недвижимости одного типа в пределах даже одной местности.

Недвижимость лучше защищена от инфляции, чем финансовые активы. Влияние инфляции в стране учитывается в цене объекта недвижимости.

Транзакционные издержки для коммерческой недвижимости составляют примерно 1% цены объекта, для жилой — они могут достигать 10% цены.

Низкая корреляция доходов от объектов недвижимости с доходами от финансовых активов делает недвижимость своего рода арбитром для портфелей финансовых активов.

Ценообразование на рынке недвижимости — результат последней продажи и переговоров между участниками сделки.

Земля — неуничтожима (если не учитывать возможного ухудшения ее качеств), здания и сооружения — долговечные конструкции, но обеспечение сохранности объектов недвижимости может требовать дополнительных затрат (например, на страхование).

Обладая рядом отличий от финансовых активов, недвижимость может рассматриваться как часть общего инвестиционного портфеля, позволяющая снизить общий риск, и как самостоятельный актив.

Купля-продажа объектов недвижимости — это движение стоимости, приносящей доход. В то же время объекты недвижимости могут приобретаться не только в предпринимательских, но и в личных целях.

Согласно нормативным актам, принятым в период 1990–1996 гг., уже можно говорить о недвижимости как о товаре, который повсеместно продается и покупается.

Сущность объекта недвижимости как товара триедина.

Кроме родовых признаков, позволяющих отличить объекты недвижимости от других видов товара, существуют и специфические характеристики. Так, например, объекты недвижимости характеризуются длительностью создания. Средняя продолжительность цикла строительства или реконструкции составляет 3–3,5 года.

Объекту недвижимости присуща асимметрия представлений о нем как о товаре. С позиций потребителя, например, в качестве товара, удовлетворяющего потребность в жилье, в большинстве случаев рассматриваются квартира или часть жилого дома, а с позиций строительной организации производимым товаром является законченный дом. Характеристики объектов недвижимости как товара могут не совпадать.

Права владения, пользования и распоряжения объектами недвижимости отличаются от прав владения другими товарами и являются предметами сделки. Объекты недвижимости больше, чем другие товары, подвержены государственному воздействию, что снижает риск потери вложений в данные объекты. Объект недвижимости — дорогой товар, и для его приобретения часто используют сложные финансовые схемы, включающие залог или зачет стоимости прежнего объекта недвижимости (различные виды ипотек) и др.

Особые характеристики объектов недвижимости как товара наряду с ее особым местом в рыночной экономике обуславливают необходимость достаточно широкого спектра социально-экономической информации для позиционирования данного товара на рынке.

Рынки недвижимости и услуг взаимосвязаны. Назначением рынка услуг, как известно, является создание условий для жизнедеятельности и

жизнеобеспечения человека. Любые объекты недвижимости предназначены для обслуживания конкретных процессов:

жилье — для удовлетворения жилищных потребностей;

промышленные объекты — для организации производственно-технологических процессов;

земельные участки — для обеспечения сельскохозяйственного производства, промышленно-гражданского строительства, рекреационных нужд.

Рынок недвижимости предназначен для оказания определенных услуг и по своей социально-экономической природе близок к рынку услуг. Однако нельзя утверждать, что рынок недвижимости — это составной элемент единого рынка услуг.

Услуга — результат взаимодействия исполнителя с потребителем, а также собственная деятельность исполнителя по удовлетворению желаний потребителей. Как товар особого рода, объект недвижимости обладает неотделимостью от производителя, непостоянством качества. При этом услуга может быть связана (или не связана) с товарами, имеющими материально-пространственную форму выражения, но в любом другом случае она полезна не как вещь, а как определенная деятельность.

### **Инфраструктура рынка недвижимости**

Инфраструктура рынка недвижимости представляет собой вспомогательные, технологические, организационные, экономические и другие процессы, влияющие на создание и потребление полезных свойств объектов недвижимости, их распределение в рыночной среде. Носитель инфраструктурных функций — инфраструктурная база, то есть совокупность профессиональных и институциональных участников рынка недвижимости.

Уровни инфраструктуры различны:

народнохозяйственный — макроуровень (на уровне национального рынка недвижимости);

региональный (рынок недвижимости отдельного региона);  
локальный (отдельный сектор рынка недвижимости);  
объектный (отдельный объект недвижимости).

В процессе формирования инфраструктуры рынка недвижимости выделились четыре подхода:

инженерно-технологический (с точки зрения профессиональных деятелей);  
транзакционный (психолого-поведенческий);  
социальный (с точки зрения общественных деятелей).

С точки зрения инженерно-технологического подхода инфраструктура рынка недвижимости — это набор механизмов профессиональной деятельности, обеспечивающих распределение достоверной информации об объектах недвижимости между различными категориями потребителей. Основные задачи:

- разработка и внедрение стандартов описания объектов недвижимости системными аналитиками с участием профессионалов-практиков;
- создание исследователями рынка недвижимости с участием специалистов в области информационных технологий единого информационного пространства рынка недвижимости и обеспечение его информационной открытости;
- формирование и законодательное закрепление эталонных требований к объектам недвижимости и профессиональной деятельности на рынке недвижимости; разработка инструктивных и регистрационных документов, регламентирующих сделки на рынке недвижимости (осуществляют государственные органы, регулирующие рынок недвижимости, при инициативном участии и контроле саморегулируемых общественных объединений, профессионалов и специализированных исследовательских организаций);
- формирование банков данных эталонных технологий деятельности на рынке недвижимости и механизмов их тиражирования среди профессиональных участников рынка недвижимости (выполняют общественные профессио-

нальные объединения, коммерческие и некоммерческие исследовательские организации).

С точки зрения транзакционного подхода инфраструктура рынка недвижимости — это набор механизмов, обеспечивающих наименее затратный доступ участников рынка недвижимости к необходимым ресурсам.

Применительно к рынку недвижимости транзакционные издержки — это все издержки, связанные с созданием, обменом и защитой правомочий, которые несут покупатели и продавцы. «Чтобы осуществить рыночную транзакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку и на каких условиях провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и т. д.».

Основные задачи:

- формирование и внедрение профессиональных норм и стандартов взаимоотношений участников рынка недвижимости, сводящих к минимуму затраты;
- на проведение операций (транзакций) на этапах поиска информации (ведения переговоров, принятия решений, правового закрепления сделок участников, координации их усилий, контроля и восстановления нарушенных прав, применения санкций к нарушителям). Эти задачи решают руководители агентств, менеджеры, психологи, специализированные подразделения общественных объединений, подразделения и организации систем профессионального обучения;
- создание института инфраструктуры рынка недвижимости для координации действий его участников, исследования и анализа, контроля и регулирования на рынке недвижимости;
- формализованное описание профессиональных норм и стандартов взаимоотношений участников рынка недвижимости и тиражирование их в профессиональной среде.

Методологический подход рассматривает инфраструктуру рынка недвижимости как набор механизмов, поддерживающих в качестве экономической системы базовые рыночные принципы функционирования процессов создания и потребления полезных свойств объектов недвижимости и обеспечивающих эффективные решения отведенного ей круга задач. Основными задачами при этом являются:

- создание системы мониторинга и исследования процессов функционирования рынка недвижимости, выявление путей, способов и средств реформирования и развития рынка (осуществляют исследовательские подразделения саморегулируемых общественных объединений при участии профессионалов-практиков, а также коммерческие исследовательские организации рынка недвижимости);
- создание государственных, специализированных, коммерческих и саморегулируемых общественных институтов управления развитием рынка недвижимости:
  - органа координации усилий государственных учреждений и ведомств, цели которых направлены на развитие рынка недвижимости;
  - специализированных структурных подразделений органов государственной власти и местного самоуправления, ориентированных на реформирование, регулирование и контроль рынка недвижимости, защиту собственника на рынке недвижимости от противоправных действий;
  - саморегулируемых общественных организаций, профессиональных и потребительских союзов рынка недвижимости;
  - образовательных учреждений и информационных центров рынка недвижимости;
  - некоммерческих и коммерческих организаций — исследователей и инициаторов реформирования отдельных сегментов рынка недвижимости.

Ограниченность этого подхода состоит в том, что свойственное ему макро моделирование не позволяет в должной мере отследить глубокие

закономерности осуществления конкретных процессов создания, управления и оборота объектов недвижимости.

С точки зрения социального подхода инфраструктура рынка недвижимости — это набор механизмов для эффективного решения социальных задач по созданию и потреблению полезных свойств объектов недвижимости. Основные задачи:

- развитие законодательной и нормативной базы рынка недвижимости;
- создание системы общественного контроля за соблюдением правовых и этических норм всеми участниками рынка недвижимости, защитой их прав и интересов.

Ограниченность социального подхода заключается в том, что нацеленность на интересы населения может привести к экономической несостоятельности выработанных рекомендаций и нанести вред самому населению. Так, система дотирования эксплуатации жилья для всех категорий проживающих приводит к катастрофическому состоянию инженерной инфраструктуры городов и жилых объектов недвижимости. Декларирование жилищных льгот очередникам без формирования источников финансирования создает социальную напряженность.

Только комплексный подход к формированию инфраструктуры рынка недвижимости может синхронизировать процессы его функционирования и обеспечить их наивысшую эффективность. В основе комплексного подхода лежит рассмотрение инженерной, транзакционной, рыночной и социальной составляющих инфраструктуры рынка недвижимости как элементов единой, целостной системы его институтов.