

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Финансовые технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.
_____ И.А. Баев
« ___ » _____ 2019 г.

Анализ коммерческой недвижимости на примере ООО «Мегаполис»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2019.211.ВКР

Руководитель работы,
Д.э.н., профессор кафедры
_____ А.Г. Бутрин
« ___ » _____ 2019 г.

Автор работы,
студент группы ЗЭУ–518
_____ Д.Р. Гафиуллина
« ___ » _____ 2019 г.

Нормоконтролёр,
ст. преподаватель кафедры
_____ Е.Ю. Куркина
« ___ » _____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Гафиуллина Д.Р. Анализ коммерческой недвижимости на примере ООО «Мегаполис». – Челябинск: ЮУрГУ, ЗЭУ – 518, 99 с., 24 ил., 18 табл., библиогр. список – 55 наим., 4 приложения.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки мер по решению основных проблем рынка недвижимости РФ на примере ООО «Мегаполис».

В работе рассмотрены теоретические основы рынка недвижимости, выявлены особенности конъюнктуры рынка недвижимости, проведен анализ предприятия ООО «Мегаполис» и мониторинг аренды недвижимости в РФ с последующим выявлением проблемных элементов. В завершение предложены соответствующие рекомендации совместно с расчетом экономического эффекта от их исполнения.

ANNOTATION

Gafiullina D.R. Analysis of commercial real estate on the example of LLC "Megapolis". - Chelyabinsk: SUSU, ZEU - 518, 99 pages, 24 drawings, 18 tables, bibliography – 55 names, 4 applications.

The final qualifying work was performed with the aim of developing measures to address the main problems of the real estate market of the Russian Federation on the example of LLC Megapolis.

The paper reviews the theoretical foundations of the real estate market, identifies features of the real estate market conditions, analyzes the company Megapolis LLC and monitors the lease of real estate in the Russian Federation, followed by the identification of problematic elements. In conclusion, the proposed recommendations together with the calculation of the economic effect of their execution.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ	
1.1 Понятие, суть и виды рынка недвижимости.....	10
1.2 Субъекты рынка недвижимости и их функции	21
1.3 Особенности конъюнктуры рынка недвижимости	26
2. АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «МЕГАПОЛИС»	
2.1 Анализ аренды недвижимости в РФ	28
2.2 Характеристика деятельности ООО «Мегаполис» на рынке недвижимости.....	55
2.3. Основные проблемы и перспективы рынка недвижимости РФ	68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	86
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	88
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Динамика арендных ставок на 1-комнатные квартиры в 2018 г.....	94
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Бухгалтерский баланс	96
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о прибылях и убытках за 2018 г.....	98
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Отчет о прибылях и убытках за 2017 г.	99

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Рыночная трансформация экономики России привела не только к существенным общественно-хозяйственным изменениям, но к формированию качественно новых экономических отношений, среди которых одну из ведущих позиций занимают арендные отношения. Мировой опыт показал, что на каждом историческом этапе аренда всегда адекватно включалась в господствующие производственные отношения, способствуя более эффективному использованию накопленного потенциала. Эволюционное становление рыночной экономики в современной России замедлено из-за недооценки аренды.

Отечественный рынок недвижимости имеет важное значение как сектор экономики и это объясняется тем фактом, что рынок недвижимости имеет большую долю в валовом национальном продукте (ВНП). От первичных продаж и сдачи в аренду объектов недвижимости, в число которых входят земли, которые являются собственностью государства или муниципальных органов власти, получается высокий уровень доходов, и еще бывают большие поступления в бюджет налогов от объектов недвижимости и в результате сделок с ними.

Актуальность темы исследования обусловлены тем, что в последние годы рынок аренды недвижимости является один из самых активно развивающихся в России. На нем задействованы все возможные рыночные агенты, физические лица, юридические лица, государство, а ежегодный оборот составляет миллиарды рублей. Исходя из этого, рынок недвижимости является синтезирующей арендой преломления множества основных видов рынков (например, рынка капитала, труда, товаров, услуг и некоторых других), что придает дополнительную аргументацию его важности. Кроме того, рынок недвижимости, и прежде всего жилья, представляет собой один из важнейших социально значимых секторов, имеющего большие стратегические перспективы. В последнее десятилетие количество заключаемых сделок в жилищном секторе рынка увеличилось в разы, отчетливо наметились предпосылки к активизации рыночных процессов в гражданском и промышленном строительстве. В этой связи изучение различных

изменений, которыми сопровождаются становление и развитие рынка жилой, нежилой, коммерческой недвижимости являются актуальной проблемой.

Целью работы является анализ организация и исследование коммерческой недвижимости на примере аренды

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- дать определение понятию, сути и рассмотреть виды недвижимости;
- изучить субъектов рынка недвижимости и их функции;
- рассмотреть особенности конъюнктуры рынка недвижимости;
- провести анализ рынка аренды недвижимости;
- дать характеристику деятельности ООО «Мегаполис» на рынке недвижимости;
- определить основные проблемы и перспективы рынка недвижимости РФ.

Объектом исследования является рынок недвижимости.

Предметом исследования является динамика рынка аренды недвижимости.

В работе описаны выявленные проблемы и предложены рекомендации по их решению.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

1.1 Понятие, суть и виды рынка недвижимости

Рынок недвижимости и товарный рынок очень похожи, но очень разные. На рынке недвижимости результатом сделки и объектом оценки являются не сами объекты, а собственность на эти объекты, что является сложной категорией с точки зрения юристов и экономистов.

Гражданский кодекс Российской Федерации (статья 130, пункт 1) определяет «недвижимое имущество». Собственность означает право собственности на поверхность объекта, пространство над и под поверхностью объекта, изолированную воду и все, что непосредственно связано с собственностью и правами пользования. Это объекты, которые ухудшают их функциональность во время транспортировки и вызывают непропорциональные транспортные расходы (леса, многолетники, здания и сооружения) [1].

Понятие недвижимости, как и любой другой термин, обычно состоит из следующих трех элементов:

Первый элемент - это имя, которое является термином или знаком, прикрепленным к объекту. В данном случае «недвижимость» - это термин.

Второй элемент - это контент, который содержит некоторые свойства, типичные для этого термина. В этом случае для термина «недвижимость» характерны такие особенности, как неподвижность, невозможность передвижения в пространстве, долгая жизнь, уникальность его типа и т. Д.

Третий и последний элемент - это том, представляющий класс этого объекта, т.е. Тип объектов на срок недвижимости (строительство) [21, с. 63].

Когда мы смотрим на природу понятия собственности, объявление о том, что оно определено в различных изданиях мировой литературы и законов, следует отметить, что законы определяют право собственности на законное имущество как свойство объекта, который является существенным.

В настоящее время терминология и понятия на рынке недвижимости еще не полностью разработаны, так как существуют некоторые трудности.

Во-первых, возникают сложности с контентом: развитие терминологии не может быть быстрее реальных процессов.

Во-вторых, природа языковых трудностей: часто невозможно правильно перевести термин с английского, и использование термина в его первоначальном виде не всегда отражает существующую реальность [24, с. 65].

Существует как минимум три источника для развития терминологии.

Например, профессионалы и профессионалы в сфере недвижимости обычно более глубоко и правильно высказывают свои предположения о существующей реальности и своих потребностях [26, с. 5].

У юристов (которые разрабатывают законы и связанные с ними проекты) есть определенные проблемы, интересы и ограничения на практике.

Лингвисты (которые составляют терминологические словари и вопросы викторины) не только пытаются воспроизвести свой опыт, но и регулируют условия и интерпретацию [27, с. 49].

Эти трудности могут быть преодолены путем создания концептуальной структуры на рынке недвижимости. Это должно быть сделано путем объединения всех трех источников и с учетом международного опыта.

Вполне возможно, что системный подход приведет к общепринятой и здоровой (хотя и постоянно развивающейся) терминологии. Содействие общению между специалистами по недвижимости и общественностью способствует быстрому развитию рыночных отношений.

Необходимо пересмотреть содержание двух основных понятий: «недвижимость» и «рынок недвижимости» [28, с. 50].

Очевидно, что термин «недвижимость» в русском языке относится к тому факту, что объект является недвижимым (непрерывным).

Термин «рынок недвижимости» не определен законом. По этой причине следующее определение основано на исследованиях и разработках в мировой практике [22, с. 528].

«Рынок недвижимости» - это сектор рыночной экономики, который по сути представляет собой комплекс недвижимости, управления рынком, операций с

рынком, производства (создания), эксплуатации, обмена недвижимостью и процессов управления рынком, механизмов защиты рыночной активности (рыночной инфраструктуры) [19, с. 47].

Согласно приведенному выше определению, структура рынка недвижимости включает в себя:

- объекты рынка недвижимости;
- рыночные единицы;
- рыночная активность;
- Рыночные механизмы (инфраструктура) [20 с. 58].

В народном хозяйстве рынок недвижимости выполняет следующие функции:

- эффективное решение социальных проблем, связанных с созданием и использованием полезной недвижимости;
- в случае объектов недвижимости - полная или частичная продажа прав от одного субъекта хозяйствования другому и защита этих прав;
- бесплатные цены на недвижимость и услуги;
- перераспределение инвестиционных потоков между конкурирующими типами недвижимости;
- Перераспределение инвестиционных потоков между конкурирующими мерами землепользования [34, с. 71].

Значение рынка недвижимости как вида экономической деятельности выражается:

- в огромном национальном богатстве, которое реализуется в сфере недвижимости, из которых не менее половины можно использовать для оборота рынка, принося ренту, прибыль предпринимателям, налоги и другие платежи в бюджеты центральных, региональных и местных органов власти;
- по большей части валового внутреннего продукта (ВВП);
- высокие доходы от продажи и аренды государственной и муниципальной недвижимости (в том числе земельных) в ряде регионов и территорий;
- доходы от налогов и операций, связанных с домашними хозяйствами;

- Большое количество рабочих мест будет создано при создании и развитии рынка недвижимости [36, с. 123].

Модель рынка недвижимости в общем виде можно представить следующим образом (рисунок 1) [29, с. 58].



Рисунок 1 - Модель рынка недвижимости

Классификацию недвижимости можно рассматривать двумя способами:

- Законодательство в соответствии с действующим законодательством;
- Доска с существующей на рынке недвижимости.

В настоящее время рынок недвижимости является сильной инвестиционной областью, и частные инвесторы могут получить значительную прибыль благодаря квалифицированной работе. Кроме того, недвижимость является одной из самых надежных инвестиционных площадок, поскольку они часто пользуются спросом, особенно в крупных городах, и становятся все более и более дорогими. Чем больше поселение, тем больше прибыль от недвижимости [31, с. 124].

Как и любой другой рынок, рынок недвижимости имеет свои структурные элементы. Основная часть это: рынок жилья, рынок земли. Кроме того, рынок недвижимости делится на начальные и средние школы.

В таблице 1 приведены основные виды недвижимости со ссылкой на соответствующее законодательство.

Таблица 1 - Виды объектов недвижимости

Законодательные акты	Объекты недвижимости
ст.130 Гражданского кодекса РФ	Земельные участки; участки недр; обособленные водные объекты; леса; здания; сооружения; объекты незавершенного строительства
ст.132, ст.133.1 Гражданского кодекса РФ	Предприятия как имущественные комплексы; единый объект недвижимости
п.2 ст. 15, ст.16 Жилищного кодекса РФ	Жилые помещения (жилой дом, часть жилого дома, квартира, часть квартиры, комната)
ст.1 Федерального закона от 21.07.1997 №122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество»	Земельные участки; участки недр; объекты, которые связаны с землей; здания; сооружения; жилые и нежилые помещения.
п.1 ст.5 Федерального закона от 16.07.1998 №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»	Дачи; садовые дома; гаражи; другие строения потребительского назначения

Рынок недвижимости для торговли делится на первичный и вторичный рынки.

Основным рынком является серия транзакций, совершаемых новыми объектами. Это обеспечивает передачу товаров, превышающую оборот прав собственности на рынке недвижимости [30, с. 72].

Вторичный рынок - сделки с этими объектами происходят не первыми и связаны с перепродажей [30, с. 73].

Вторичный рынок и первичный рынок взаимосвязаны, так как вторичный рынок является примером построения доходности текущих уровней затрат.

Рынок недвижимости подразделяется на следующие виды сделок: торговый рынок, лизинговый рынок, ипотечный рынок, рынок недвижимости [46, с. 527].

Рынок недвижимости делится на: незавершенное строительство, корпус нового оборудования [44, с. 64].

Рынок недвижимости делится по типу недвижимости: рынок частной недвижимости, рынок национальной и муниципальной недвижимости [23, с. 65].

Рынок недвижимости по отраслям делится на: рынки коммерческих и коммерческих активов, общественные и развлекательные здания и сооружения [25, с. 22].

Рынок недвижимости распределен по функциям: рынок жилой недвижимости, промышленное здание, производственное здание, гостиница, мастерская и т. Д.

Рынок недвижимости делится на рынок недвижимости по типу недвижимости, зданиям и сооружениям, местам, компаниям и другим. [32, с. 125].

Термин «недвижимость» не включен в Конституцию Российской Федерации. Однако в широком смысле Конституция Российской Федерации является идеологическим источником, который составляет базовую основу для формирования и нормального функционирования рынка недвижимости и является неотъемлемой частью гражданского транспорта. В этом смысле важны причины равенства собственности в статье 8 - частной, национальной, муниципальной и других. В то же время Конституция предусматривает объединение экономических зон, свободный поток товаров и содействие свободе конкуренции и экономической деятельности. Например, в России созданы условия для продажи различных видов недвижимости, которые могут принимать разные формы собственности, и их равенство гарантируется государством.

Статья 9 Конституции Российской Федерации гласит, что земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иной собственности. Это положение оговаривает базовую возможность интеграции земли в гражданское общество, которая является базовой основой для всех видов недвижимости [1].

Статья 34 Конституции Российской Федерации устанавливает важные условия для создания условий для функционирования рынка недвижимости, который предусматривает, что все участники гражданского движения могут бесплатно использовать свои навыки и имущество для незаконной предпринимательской и иной экономической деятельности. равенство. В то же

время государство стремится не допустить экономической деятельности, направленной на монополию и недобросовестную конкуренцию.

Поэтому доминирующим и решающим положением в экономической деятельности является конституционная норма, гарантирующая права и свободы отдельных лиц и граждан. Страны, признающие право отдельных лиц на свободную экономическую деятельность, должны «гарантировать их в едином экономическом пространстве» [1].

Основным источником прямого регулирования оборота недвижимости является Гражданский кодекс Российской Федерации. Он определяет недвижимость, определяет ее характер и правовую систему, определяет рамочные условия и устанавливает конкретные требования для осуществления определенных видов сделок с недвижимостью. Гражданский кодекс Российской Федерации является «центральным актом гражданского права», «первым из равенств» [2], в котором содержится положение, согласно которому все остальные законы содержат нормы гражданского права («Гражданский кодекс» № 3 (2)) Российскую Федерацию нужно уважать.

Стандарты недвижимости частично регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации. Общая часть регулирует понятие недвижимости, регулирует требования к регистрации прав на национальную собственность и связанных с ней сделок, а также определяет период существования компании, которая по закону рассматривается как недвижимость (статьи 130-132 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Специальный раздел Гражданского кодекса регулирует правила работы с определенными видами недвижимости. Законодатели считают, что необходимо уточнить детали продажи недвижимости (статьи 549-558 ГК РФ). Продажа компании (статьи 559-566 Гражданского кодекса Российской Федерации), аренда зданий и сооружений (статьи 650–655 Гражданского кодекса Российской Федерации), лизинговой компании (статьи 656-664 Гражданского кодекса Российской Федерации); Статьи 671-688 Гражданского кодекса Российской Федерации). Кроме того, необходимо сослаться на ст. Статьи 740-757

Федерального гражданского кодекса Российской Федерации, регулирующие договорные соглашения.

Еще одним важным законодательным актом, регулирующим понятие, вид и оборот недвижимости, является Земельный закон Российской Федерации [3]. Национальное законодательство (включая провинциальное законодательство) предусматривает связь с землепользованием и охраной в Российской Федерации в качестве основы для жизни и деятельности людей, проживающих на территории (пункт 1 статьи 3 Закона о земле Российской Федерации). Приоритет отдается регулированию права собственности, землепользования и продажи в соответствии с Гражданским кодексом (статья 3 (3) ГГБ). Однако законодатели в Российской Федерации сделали оговорки, если иное не предусмотрено законами, касающимися земли, лесов, воды, охраны окружающей среды и конкретными федеральными законами.

Стоит отметить, что законодатели установили принцип земельного законодательства и отметили, что земля является не только природным объектом, но и неотъемлемой частью природы, она используется в качестве природного ресурса для материалов сельскохозяйственного производства и является первым принципом недвижимости. Права собственности страны и другие права. Поскольку система земельного налога является привилегией Гражданского кодекса Российской Федерации, приоритет отдается правилам гражданской мобильности земельной собственности, хотя статус земли определяется российским Федеральным законом о земле.

Следует отметить, что нормы «Земельного закона» Российской Федерации являются трансграничными: некоторые правила продажи недвижимости изначально были предназначены для гражданского использования. В то же время критерии установления запретов и ограничений определяют приоритеты оборота, а также необходимость координации сделок с недвижимостью с государственными органами, то есть для обеспечения общественных интересов и стандартов публичного права. В этом смысле положения гражданского права соответствуют Российской Федерации. Основные отношения, сформированные

между различными субъектами, основаны на принадлежности одной стороны к другой, а именно к пункту 3 статьи 2 Гражданского кодекса.

С одной стороны, необходимо отличать принцип приоритета Гражданского кодекса Российской Федерации от норм «Земельного закона» Российской Федерации, а если они противоречат друг другу, с другой стороны, провинциальный закон Российской Федерации является особым правилом Гражданского кодекса Российской Федерации. Подайте заявку и лично разработайте свою позицию. Согласно последнему принципу «Земельное право» Российской Федерации установило ряд норм публичного права, направленных на обеспечение значительных социальных выгод для функционирования рынка недвижимости.

Законы Кодекса, регулирующие статус и передвижение недвижимого имущества, включают Закон о жилищном строительстве Российской Федерации [4], Закон об авиационном транзите Российской Федерации № 60-ФЗ (в части установления условий недвижимости) от 19 марта 1997 года [5], Лесные правила Российской Федерации, в том числе [6], Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г., N 190-ФЗ [7], Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации (для определения условий морского транспорта) [8] и другие правовые вопросы по определению места жительства, Леса, многолетние насаждения, самостоятельные водные, воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, то есть объект правовой системы по недвижимости в Гражданском кодексе России.

Взаимосвязь между всеми вышеуказанными нормативными актами и Гражданским кодексом Российской Федерации идентична взаимосвязи между Земельным законодательством Российской Федерации и Гражданским кодексом Российской Федерации. Поскольку эти кодифицированные акты являются сложными и междисциплинарными, то есть они содержат не только нормы частного права, но и нормы публичного права, пределы которых зависят от этого факта. Кроме того, эти кодексы выполняют функции специальных законов,

касающихся Гражданского кодекса Российской Федерации, который регулирует характеристики отдельных видов недвижимости.

Законный источник прав собственности должен включать процессуальное законодательство - Федеральный гражданско-процессуальный закон Российской Федерации от 14 ноября 2002 г. N 138-ФЗ и Арбитражный регламент Российской Федерации от 24 июля 2002 г. N 95-ФЗ.

Правовая система источников продажи недвижимости представляет собой сборник федеральных законов. Федеральный закон № 225-ФЗ «Договор об участии» [9] от 30 декабря 1995 г. предусматривает порядок торговли с одним из строительных блоков недвижимости. Сфера применения этого закона распространяется только на договор об использовании земли под застройку и не осуществляет сделки купли-продажи. Согласно искусству, подпольная концепция сформулирована в подпольном законе. Семь подземных карт относятся к геометрически определенному подземному пространству, которое персонализировано как горный контингент - геометрический подземный блок.

Закон о регистрации национальных прав на недвижимость [13] устанавливает закон, который признает и подтверждает возникновение, ограничение (передачу), передачу или прекращение прав на недвижимое имущество, что является чрезвычайно важным. Закон устанавливает орган государственной регистрации прав собственности и связанных с ним сделок и отклоняет причины государственной регистрации и приостановления. Фактически этот закон обеспечивает соблюдение условий публичного права при организации продажи недвижимости.

29 июля 1998 г. Федеральный закон № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» [12] предусматривал оценку сделок с недвижимостью. Важность этого закона зависит от большого количества сделок с недвижимостью, которые могут быть определены только путем предварительной оценки имущества. Оценка недвижимости является обязательной в случае оценки всего или части владения Российской Федерацией, дочерним предприятием Российской Федерации или муниципалитетом.

В «Книге кошачьих земель» [14] определяются отношения, возникающие в результате осуществления национальной кадастровой деятельности, то есть систематического сбора информации о книгах, принадлежащих государственной земле и тесно связанных с землей, а также информации об их использовании. Закон определяет причины ипотеки и определяет объем обязательств, которые может взять на себя ипотека. Имущество, которое может быть заложено, регулирует требования ипотечного договора и порядок его заключения.

Оборот недвижимости регулируется Федеральным законом от 25 февраля 1999 г. № 39 «Инвестиционная деятельность в форме инвестиций Российской Федерации» [15].

С точки зрения капитальных вложений, этот Закон относится к инвестициям в основной капитал, включая затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и технологическое преобразование существующих компаний, оборудование, инвентарь, планирование и исследования, закупки и другие расходы (тип 1). В то же время, помимо случаев, предусмотренных федеральным законом (статья 3), в качестве объектов капитальных вложений признаются различные типы вновь создаваемой и / или современной недвижимости. Хотя термин «недвижимость» в этом законе не используется, ясно, что это важно для разрешения отношений, связанных с использованием недвижимости, поскольку такие объекты зачастую требуют капитальных вложений.

Федеральный закон № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» от 21 декабря 2001 г. [16] заложил основы приватизации имущества через государственное и муниципальное имущество. Хотя в законе нет положений, подчеркивающих приватизацию недвижимости, важность закона для права на недвижимость зависит от того факта, что практика показывает, что он является основой гражданского транспорта во многих государственных и местных органах власти.

Работа рынка недвижимости также регулируется рядом нормативных актов, отражающих правовую систему различных типов недвижимости.

Поэтому система правового надзора на рынке недвижимости очень обширна, отражая особенности различных видов оборота недвижимости.

Поэтому недвижимость является одной из важных составляющих национального богатства и важным экономическим ресурсом. Обычно это связано с объектом с видимыми физическими свойствами. Однако такие термины, как «недвижимость» и «жилая недвижимость», основанные на физических характеристиках, исключаются только потому, что они представляют собой сочетание физических, юридических, социальных и экономических характеристик. Жилая недвижимость отличается от других категорий тем, что она предназначена для постоянного проживания и соответствует требованиям законодательства (санитарно-технические регламенты и правила, недвижимость и т. Д.).

Рынок недвижимости представляет собой ряд экономических отношений вокруг создания, управления и перераспределения прав на недвижимость. Назначение этих объектов связано с экономическими интересами рынка недвижимости и может быть определено в следующих сегментах рынка: рынок жилой недвижимости, национальный рынок, нежилой рынок, рынок промышленной недвижимости.

1.2 Субъекты рынка недвижимости и их функции

Российская Федерация в значительной степени произвела революцию в экономике открытого рынка. С момента появления частной собственности рынок недвижимости стал в России де-факто экономической деятельностью, пока не начался юридический контроль и слияние соответствующих учреждений и общественных структур (институционализация) прав на недвижимость. С этой точки зрения анализ российского рынка недвижимости сыграет роль отраслевой экономики - научно-исследовательской и практической деятельности по изучению экономической деятельности отрасли.

Структура и инфраструктура рынка недвижимости, понятие и терминологическая система сформировались в процессе развития отрасли. В то же время активно использовать опыт развитых стран с рыночной экономикой (в основном США, Германии, Великобритании, Франции, Австрии и т. Д.), Чтобы максимально расширить правовые и методологические основы рынка в реальных условиях переходной экономики. [33. 849].

До недавнего времени в Российской Федерации не было действующей системы регистрации собственности, поэтому было сложно найти информацию об объектах, представляющих интерес для аналитиков. Кроме того, поскольку различные методы широко распространены для сведения к минимуму налога на покупку и продажу недвижимости, даже доступная информация редко бывает полной и надежной.

Еще одним следствием отсутствия публичного сбора и предоставления информации об информации о рынке недвижимости является низкий уровень обмена информацией между участниками рынка, и восприятие товаров и цен некоторыми участниками рынка может измениться [35, 125].

Чтобы анализировать рынок и контролировать его создание и развитие, необходимо строить объекты недвижимости. Назначьте определенную однородную группу. В правовых актах, государственных постановлениях, методологических правилах и документах классификация объектов используется по разным причинам: материальные условия, цель, качество, местоположение, размер, тип собственности (часть права собственности), правовой статус (часть права пользования). В этом контексте мы считаем, что качественный анализ рынка недвижимости является очень сложной проблемой, и помимо глубоких теоретических знаний в сфере недвижимости, он также требует непрерывной практики и творческих исследований для передачи профессиональной интуиции.

Рынок недвижимости существенно отличается от рынка, который обычно считается высокоорганизованным в экономике, например, на мировом рынке цветных металлов или ценных бумаг. В отличие от рынка, на котором публичные (в основном биржевые) сделки доминируют на рынке недвижимости, эти сделки

обычно связаны с длительными переговорами между сторонами. Поскольку многие участники уделяют пристальное внимание высокоорганизованным рынкам, аналитики и исследователи были разработаны для сбора, обработки и распространения информации, и в связи с частным характером транзакции рынок недвижимости будет недоступен, неполон и зачастую ненадежен. Информация [39, с. 114].

Рынок недвижимости тесно связан с большинством экономических процессов, включая ценообразование, инвестиции, кредиты, страхование, доходы и т. Д., Что указывает на сложность обработки и анализа отраслевой информации. Для изучения и описания процессов и факторов рынка недвижимости используются некоторые экономические и статистические методы для описания эмпирических данных по темам, условиям и операциям с недвижимостью, сбора и обработки данных, для прогнозирования, выявления и анализа моделей, классификации и т. Д.

Основная структура рынка недвижимости -экономическая единица (рисунок 2)



Рисунок 2 - Субъектная структура рынка недвижимости

Покупатели - (арендаторы) главная тема рынка.

Продавец - (арендодатель) Любое физическое, юридическое лицо, которому принадлежит имущество.

Профессиональные участники рынка являются участниками процесса с участием институциональных и не институциональных участников.

Не институциональные участники: предприниматели; инвесторы; брокеры; (разработчик); реабилитолог; клиенты; страховщики; руководители проектов; управляющие недвижимостью; участники обмена; юристы; Маркетологи и др.

Экономические субъекты рынка недвижимости изображены на рисунок 3 [43, с. 8].

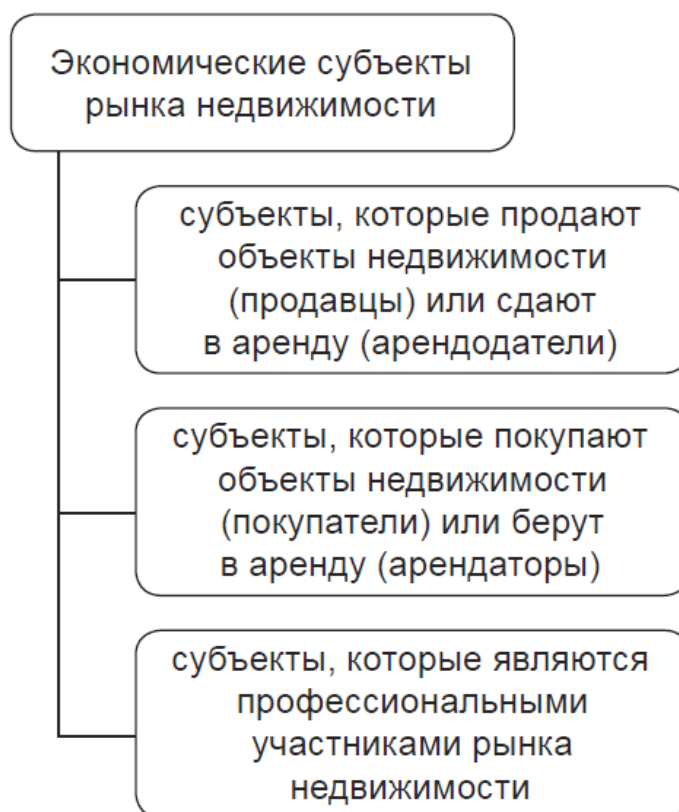


Рисунок 3 - Экономические субъекты рынка недвижимости

Продавец или арендодатель может быть через любое из своих профессиональных агентств по управлению имуществом и любое физическое или юридическое лицо, принадлежащее государству.

Покупателем или арендатором может быть любое физическое или юридическое лицо и компетентный орган, имеющий право приобретать или арендовать бизнес. Термин «законные права» относится к существующим ограничениям, связанным с деятельностью иностранцев и коммерческой деятельностью государственных предприятий.

Согласно перечню сделок на рынке недвижимости (одной из которых является государство) и перечню видов деятельности структуры сделки, состав третьей темы рынка недвижимости определяется как профессиональный участник рынка [41, с. 15].

С точки зрения инфраструктуры рынка недвижимости мы имеем в виду профессиональных участников рынка недвижимости, чья деятельность влияет на распределение недвижимости в рыночной среде и создание и потребление коммерческой недвижимости [40, с. 88].

Инфраструктура рынка недвижимости состоит из четырех уровней:

- Первый уровень находится на макроуровне или макроуровне (измеряется рыночной стоимостью недвижимости на республиканском уровне).

- Уровень 2 - Рынок недвижимости на региональном уровне, так называемый региональный уровень, рынок недвижимости в конкретном регионе;

- Третий уровень - это локальный уровень рынка недвижимости, который является самостоятельным сектором рынка.

- Четвертый и последний уровни - это микро или объектный уровень, который отличается от рынка недвижимости [45, с. 131].

Для того чтобы отдельные участники рынка недвижимости могли эффективно осуществлять соответствующие меры, необходимо и важно получать соответствующую информацию о рынке недвижимости. Одним из способов сбора необходимых данных является мониторинг процессов и изменений в бизнес-среде, которые выявляют и предоставляют информацию о текущей ситуации [24, с. 40].

Поэтому, чтобы уточнить статус-кво и эффективно управлять рынком недвижимости, необходимо проводить мониторинг и анализ рынка недвижимости. Тема этих процессов - государство. Для предоставления достоверной информации очень важна роль государства, поскольку у государства есть все необходимые средства для воздействия на него [47, с. 163].

1.3 Особенности конъюнктуры рынка недвижимости

Недвижимость имеет характеристики стабильности, уникальности, долговечности, продолжительности создания, ограниченного и не воспроизводимого земельного участка. В частности, эти логотипы определяют многие характеристики рынка, такие как персональные цены, ограниченное число продавцов и покупателей, местные рынки, и, следовательно, процесс рынка недвижимости в значительной степени зависит от региональных экономических условий и региональных нормативно-правовых баз.

Эти особенности должны улучшить характеристики взаимодействия между спросом и предложением. [37, с. 132].

Жилая недвижимость, в отличие от других продуктов:

- Он зафиксирован, прикреплен к земле и поэтому не может быть перемещен;
- он долговечен, потому что он существует уже давно и должен поддерживаться рынком недвижимости;
- цена высокая, а оплата сложная, поэтому приобретение требует заимствования;
- Когда психологически сложно изменить старую привычную среду, на нее будет влиять стоимость экспорта [38, с. 144].

Основным отличием на рынке жилья является высокая социальная значимость жилья и растущие потребности населения. С развитием рынка жилья потребительские предпочтения изменились и развились. После перехода к рыночной экономике основной спрос на жилье изменился. Эффективность и скорость строительства, необходимые для удовлетворения потребностей в

крупномасштабном жилье, менее важны. В рыночной экономике основное внимание уделяется возможности покупки и потребностям различных групп людей [42, с. 21].

Как все мы знаем, качество рынка жилья играет важную роль в развитии спроса. Характеризуется долговечностью, эргономичностью, экологичностью, безопасностью, эстетичностью и другими показателями. Проанализировав имущество в соответствии с этими требованиями, можно оценить ориентировочную стоимость [44, с. 135].

Выводы по разделу один

Наконец, мы можем сделать следующие выводы. Сегодня существует множество словарей и других источников международной литературы, каждая из которых пытается кратко описать природу термина «недвижимость». Несомненно одно: в каждом источнике недвижимость рассматривается как объект любого типа недвижимости, включая землю, здания и другие связанные с ними структуры. На рынке недвижимости использование термина «недвижимость» является еще одним важным аспектом, поскольку оно подчеркивает правовую базу, связанную с объектами недвижимости. Существуют разные виды недвижимости. Список нестабилен и может быть уменьшен или дополнен в любое время в зависимости от изменений в экономическом секторе. Чтобы эффективно управлять рынком недвижимости, необходимо понимать и представлять всю структуру рынка и элементы, которые играют важную роль в этой структуре. Темы регистрации недвижимости: покупатель, продавец, профессиональные участники рынка, институциональные участники, неинституциональные участники.

2. АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «МЕГАПОЛИС»

2.1 Анализ аренды недвижимости в РФ

Рынок арендной недвижимости России весьма обширен. При этом, как считают российские эксперты, он до сих пор имеет отношение к теневой экономике — лишь немногие владельцы апартаментов (в основном, люкс-сегмент) сегодня платят налоги с доходов по аренде. Российские власти разрабатывают комплекс мер, чтобы налоговые обязательства для арендодателей были удобными и эффективными — разрабатывается возможность уплаты налогов с доходов по аренде без необходимости оформления юридического лица.

По последним оценкам компании ЦИАН, рынки арендной недвижимости в крупных городах РФ теряют ежегодно миллиарды рублей неуплаченных налогов с доходов арендодателей: для Москвы этот показатель достигает 16 млрд. рублей неуплаченных налогов, для Северной столицы — чуть более 5 млрд. рублей. При этом арендодатели считаются по закону самозанятыми гражданами, которые должны платить налоги с арендных доходов [52].

Высшее руководство РФ до 2019-го года освободило некоторые категории самозанятых граждан от уплаты налогов — к ним относятся репетиторы, надомные парикмахеры-стилисты, фрилансеры, фотографы, а также арендодатели. Список категорий самозанятых граждан, для которых действуют «налоговые каникулы», расширяется в каждом регионе местными властями. Тем не менее, вскоре все эти люди смогут легализовать свои доходы — правовой статус будет определён Минюстом РФ до июня 2017-го года.

Власти РФ намереваются разработать и запустить патент, который вышеуказанные граждане смогут приобретать для легализации своих доходов. При этом оформлять статус индивидуального предпринимателя (ИП) необходимости не будет.

Аналитики отдела исследований компании Cushman & Wakefield представили итоговый обзор рынка коммерческой недвижимости по итогам 2018 года и предварительные прогнозы развития рынка в 2019 году.

2018 год закончился для рынка недвижимости позитивно. Объем сделок на офисном рынке Москвы за год достиг 2 млн кв. м. – абсолютный исторический рекорд. Средние взвешенные ставки на офисы по Москве за год выросли на 2,3% в реальном исчислении. При этом ставки в центре города выросли в реальном исчислении на 13%, а за пределами третьего кольца ставки упали на 3% в реальном исчислении. Разрыв между дорогой недвижимостью и дешевой усугубляется [52].

Жилое строительство и инфраструктурные проекты рассматриваются как локомотивы роста экономики. Рост потребительского сектора ожидается минимальный, это означает фактический конец потребительского бума. Отсутствие экономического роста в целом означает, что произойдет перераспределение масштаба вклада отраслей в экономику. В соответствии с прогнозом правительства лидерами роста будут строительство, финансовый сектор и перерабатывающие производства. Потребительский сектор, образование и медицина будут расти прежними темпами.

На рынке недвижимости сохранится тенденция к росту диспаритета между успешными объектами и объектами «второго эшелона». Лидерам все труднее будет сохранять высокий статус, а привлекательное местоположение не будет гарантировать успех в связи со значительными переменами в городской структуре, увеличением периферийной плотности населения и сменой поколений. Диспаритет будет увеличиваться не только в социальной сфере, но и в бизнесе: разрыв между лидерами и аутсайдерами даже в одной отрасли будет все больше увеличиваться. Фактически принадлежность к лидерам для бизнеса будет определяться доступом к финансированию и государственным проектам.

2018 год показал рекордные темпы роста задолженности домохозяйств. За 11 месяцев совокупный долг домохозяйств вырос на 21% и достиг 250 000 рублей на

одно домохозяйство в среднем по России. Рост ипотечной задолженности домохозяйств составил 23%. Размер ипотечного долга домохозяйств в России – 6% от ВВП (рисунок 4) [51].

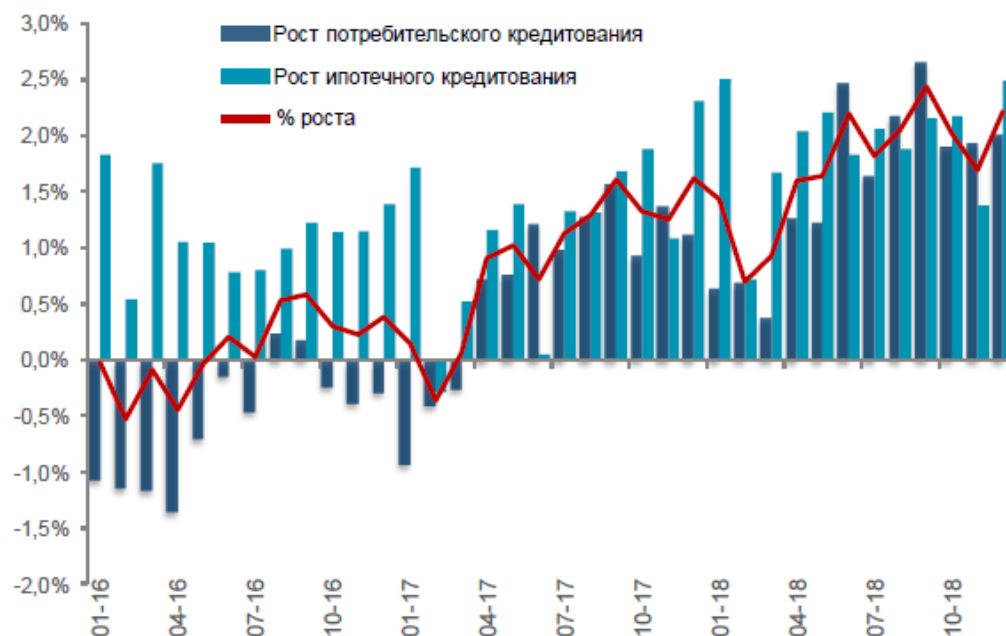


Рисунок 4 - Темпы роста задолженности домохозяйств

Несмотря на высокие темпы роста, соотношение ипотечного долга и ВВП до сих пор остается самым низким в Европе. В Восточной Европе ипотека составляет 15-20% от ВВП, а в Западной 70-100%. Высокие темпы роста ипотечного долга при высоких процентных ставках означают, что потребительские расходы будут ограничены, так как все большая доля доходов домохозяйств направляется на погашение кредитов (рисунок 5) [49].

В конце 2018 года сохранилась позитивная динамика роста кредитования в торговле. Это означает, что в начале года розничные продажи будут относительно стабильны. Скорее всего, сжатие розницы возобновится во втором квартале 2019 года.

Долг компаний, занимающихся недвижимостью и строительством, не растет с 2015 года. Доля просроченной задолженности в этих секторах остается высокой: 23% по операциям с недвижимостью и 18% в строительстве.



Рисунок 5 - Структура задолженности

Однако переход жилищного строительства на проектное финансирование станет стимулом для роста кредитования строительства в 2019-2020 годах (рисунок 6) [49].

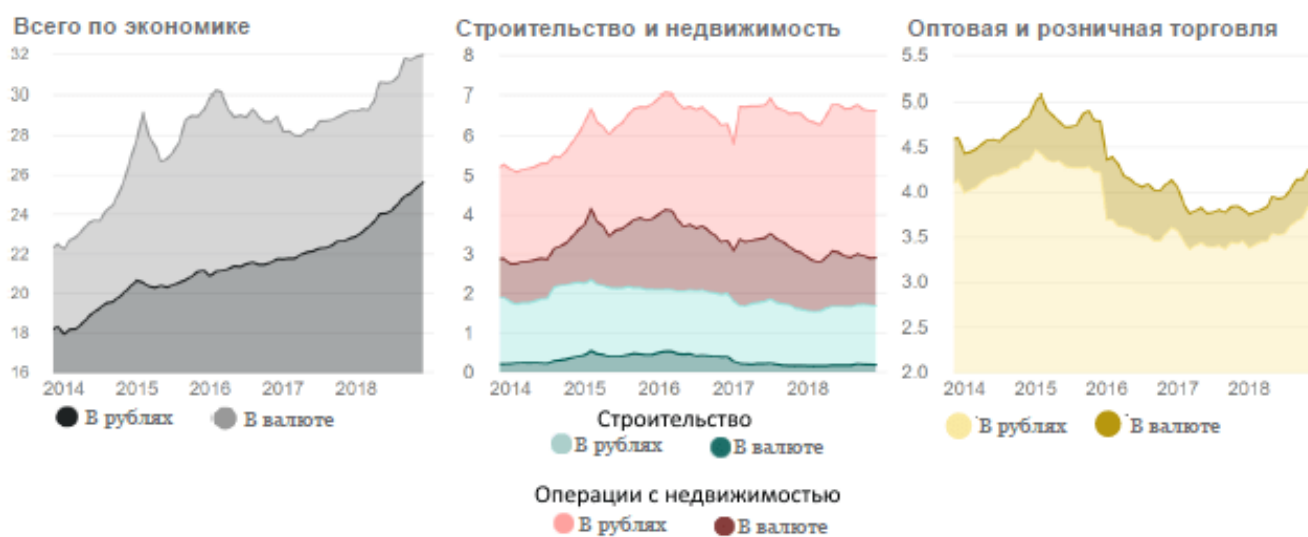


Рисунок 6 - Текущая задолженность

Бегство иностранного капитала из российской недвижимости завершилось в 2018 году. Сжатие инвестиционного рынка в прошлом году будет стимулировать рост ставок капитализации. Эксперты Cushman & Wakefield ожидают, что в 2019 году инвестиционный рынок «оттолкнется от дна» за счет роста интереса со стороны российских корпораций.

Инвестиции в коммерческую недвижимость России по итогам 2018 года составили 1,6 млрд. евро. На 2019 год прогнозируется увеличение объема инвестиции в коммерческую недвижимость РФ до 2,5 млрд. евро. Восстановление объемов сделок ожидается в 2019-2020 годах.

Перейдем к рассмотрению более подробно рынков аренды недвижимости, а именно: офисная, торговая, складская недвижимость, гостиничная, жилая.

На рынке офисов 2018 год стал годом рекордов: по объему сделок зафиксирован исторический максимум, а объем нового офисного строительства достиг исторического минимума за последние 15 лет. Объем нового офисного строительства в классе «А» и «В» составил 133 000 кв. м. Объем поглощения – 415 000 кв. м. Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы – 2 млн. кв. м.

Формирование новой реальности на рынке завершилось. Сформировавшаяся конъюнктура офисного рынка предполагает стабильные объемы строительства, небольшую положительную абсорбцию и умеренный рост арендной ставки на уровне индексации. В реальном исчислении ставки будут стабильны.

Рекорд низкого объема нового строительства превзошел ожидания. Вместо планируемых 200 000 кв. м. новое строительство в 2018 году составило всего 133 000 кв. м. В IV квартале 2018 года было введено лишь одно офисное здание (БЦ «Амальтея», класс «А»).

Строительная активность была распределена по всему городу – примерно одинаковое количество квадратных метров офисов было построено в традиционных деловых субрынках в центре города и за пределами ТТК. При этом площадь большинства новых зданий не превышает 20 000 кв. м. Исключение составили БЦ «Новион» (22000 кв. м.) и «Амальтея» (31000 кв. м.).

Несмотря на то, что в 2019 году к вводу в эксплуатацию заявлено 400 000 кв. м., по оценкам Cushman & Wakefield новое строительство будет гораздо скромнее (150-200 тысяч кв. м.). Крупнейшим станет объект класса «А» – «Искра Парк», с офисной арендуемой площадью 50 000 кв. м. Объекты нового строительства

будут равномерно распределены по Москве, крупнейшие из них будут построены за пределами ТТК.

В четвертом квартале объем сделок составил 640 000 кв. м. Значительный скачок роста произошел за счет увеличения спроса в классе «В», спрос на офисы класса «А» продолжает умеренный рост. Самыми активными индустриями в 2018 году по количеству сделок являются сегменты Банки и финансы (12%), ИТ и компьютеры (9%), Розничная торговля (8%). Основной спрос по закрытым сделкам пришелся на блоки менее 2000 кв. м., и лишь 30% спроса – на блоки более 2000 кв. м. Вместе с тем на рынке наблюдается локальный дефицит крупных консолидированных офисных блоков в центре Москвы.

Тренд на снижение уровня вакансии, начавшийся в 2017 году, наблюдался весь прошлый год. По данным на конец 2018 года уровень вакансии составил 10,4%. Данное снижение вызвано главным образом уменьшением вакансии в офисных пространствах класса «А» за пределами Садового кольца столицы. В то время как в историческом центре Москвы уровень вакансии постепенно растет. Начиная с 2015 года вакансия в классе «А» постепенно уменьшается от первого квартала к последнему, в целом, снижаясь последние 4 года схожими темпами.

В 2018 году Центр и Западное направление были самыми популярными при выборе офиса. Уровень вакансии в Москве снижался за счет высокого спроса на площади в таких субрынках как: Центральный Деловой, Сити, Юго-Западный и Северо-Западный. Самое заметное снижение уровня вакансии произошло в таких субрынках как: Кутузовский, Белорусский и Басманный. Ввиду недостатка предложения больших офисов в центре Москвы, арендаторы также уделяют больше внимания вариантам размещения в бизнес центрах между ТТК и МКАД.

В 2019-2020 годах ожидается снижение спроса. Тем не менее, показатель останется на естественном для рынка уровне – 1,6-1,8 млн. кв. м. В среднесрочной перспективе к 2022 году спрос снова выйдет на уровень 2017-2018 годов. На фоне рекордно высокого спроса и низкого объема нового строительства, вакансия на рынке офисов снизилась на 1,8 п. с конца 2017 года и составила 10,4% в IV

квартале 2018 года. В ближайшие годы объем вакантных площадей будет оставаться на уровне, сравнимом с 2018 годом (рисунок 7) [50].



Рисунок 7 - Доля свободных офисных помещений

В классе «В» уровень вакансии последние 2 года стабилен (рисунок 8) [53].

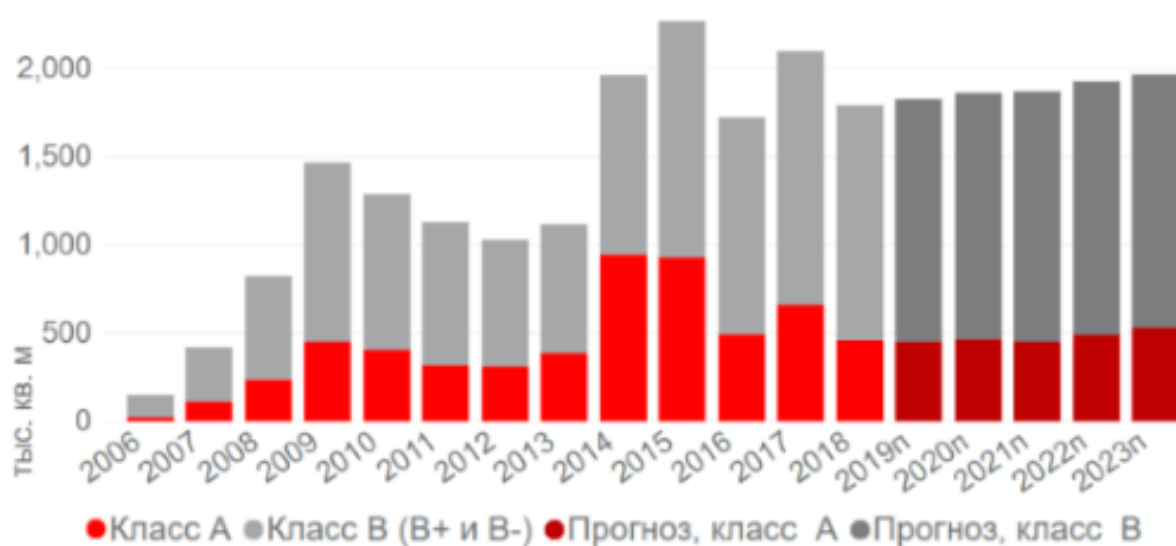


Рисунок 8 - Свободные помещения по классу офиса

Ставки аренды на офисные площади продолжают расти. Уровень ставок аренды на офисы в Москве в 2018 году в среднем по рынку вырос на 5%

относительно 2017 года. Большое влияние на рост оказало удорожание класса «А» в центре Москвы в пределах Садового кольца (рисунок 9) [56].

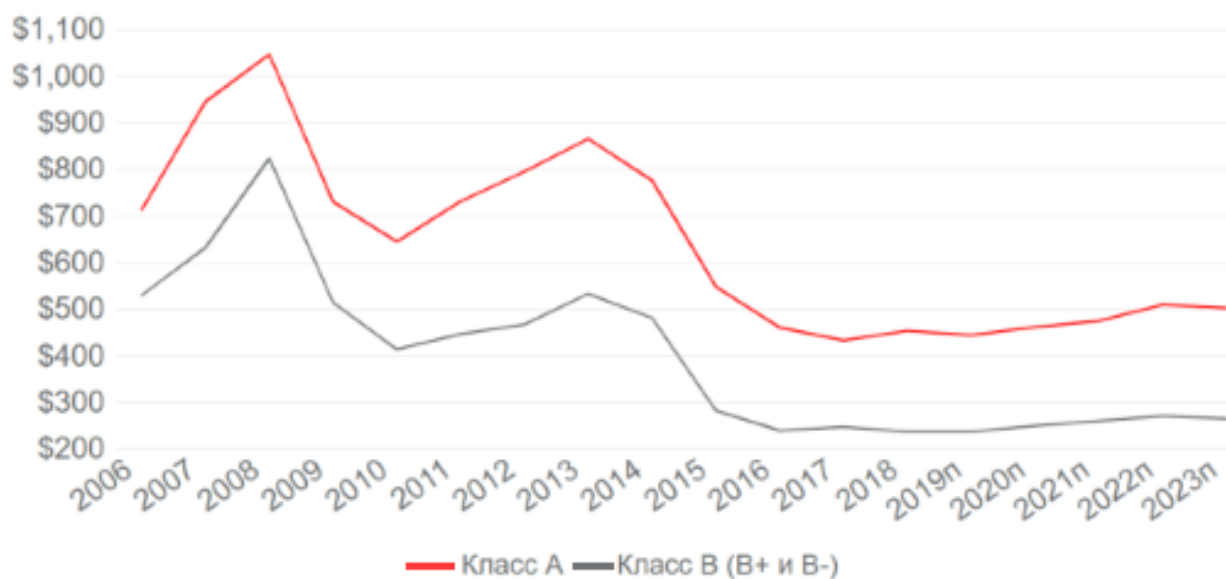


Рисунок 9 - Ставки аренды на офисы в долларовом исчислении

Средневзвешенный долларовый эквивалент ставок аренды в классе «А» по состоянию на конец 2018 года составляет \$454 за кв. м. в год (28 177 руб. за кв. м. в год). Средневзвешенный рублевый эквивалент ставок по сделкам аренды в офисном классе «В» – 15 030 руб. за кв. м. в год (\$238 за кв. м. в год). Средняя ставка продолжит расти на 4-6% в год в ближайшие годы (рисунок 10) [56].

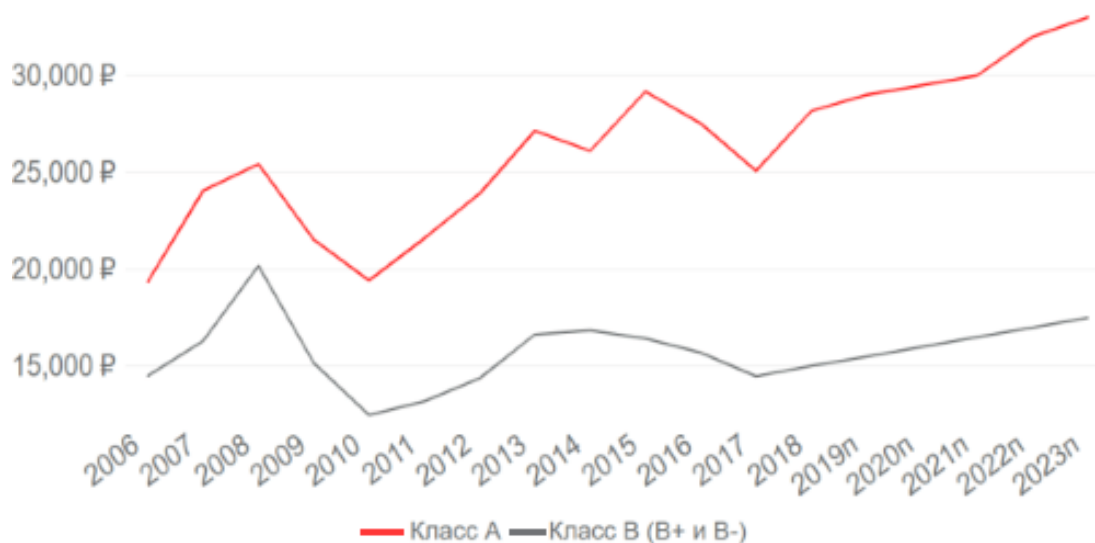


Рисунок 10 - Ставки аренды на офисы в рублевом исчислении

Возвращение потребителей в магазины в 2018 году было недолгим. Уже к концу года потребительские ожидания стали ухудшаться. И в 2019 году потребительский рынок будет оставаться слабым. В среднесрочной перспективе можно ожидать стагнации. Ввиду высокой конкуренции и ослабленного потребительского рынка сегмент торговой недвижимости чувствителен к появлению новых торговых объектов. Недавно открывшиеся и обновляемые объекты относительно быстро заполняются, в то время как устаревающие ТЦ испытывают ротацию арендаторов и в отдельных случаях рост вакансии.

Онлайн торговля является одним из основных факторов роста для розничного сегмента, особенно по некоторым категориям. Пока доля онлайн продаж в обороте розничной торговли несравнимо мала, и формат дает скорее качественное, а не количественное изменение рынку (рисунок 11) [52].

В условиях ограниченных ресурсов потребители выбирают наиболее выгодные предложения и посещают наиболее привлекательные объекты. Таким образом, увеличивается разрыв между лидерами и аутсайдерами на рынке ритейла.



Рисунок 11 - Доля онлайн торговли в структуре оборота розничной торговли России

В 2019 году на рынке торговой недвижимости ожидается незначительный рост строительной активности в 2019 году после рекордно низких значений прошлого

года. В основном он будет обеспечен за счет ввода крупных торговых объектов в Москве и Московской области (рисунок 12) [52].



Рисунок 12 - Ежегодный ввод новых торговых площадей в России, включая Москву

Четвертый квартал прошлого года традиционно стал самым богатым на новые открытия, когда было запущено 10 торговых объектов общей арендуемой площадью 219 000 кв. м., что составляет почти половину от годового ввода. В 2018 году был открыт первый аутлет за пределами Москвы и Санкт-Петербурга – Brands’ Stories в Екатеринбурге (GLA – 10 000 кв. м.). Развитие формата аутлетов станет одной из тенденций ближайших 2-3 лет. В 2019 году анонсировано открытие еще двух проектов в Москве, и в других городах.

На регионы приходится менее половины заявленного на 2019 год ввода новых торговых площадей. Будут вводиться средние и малые торговые центры (менее 45 000 кв. м.). Значительный объем площадей заявлен к вводу в Москве и Московской области. В других крупных и малых городах строительная активность распределяется почти равномерно – 52% площадей, заявленных к вводу, располагается в городах с населением менее 500 000 жителей.

В Москве после рекордно низкого объема нового строительства торговых площадей в 2018 году, в следующем году ожидается значительный рост объема ввода. Такое увеличение будет в основном обеспечено за счет открытия крупномасштабных проектов – ТЦ «Саларис» (GLA – 105 000 кв. м.) и торговой части парка развлечений «Остров Мечты» (GLA – 70 000 кв. м.). ТЦ «Саларис» и ТЦ «Сказка» (GLA – 18 000 кв. м.) в Рассказовке станут первыми этапами реализации развития торговой функции на крупных ТПУ. Еще несколько подобных проектов запланированы на 2020-2021 годы (рисунок 13) [53].

Торговые центры, открытые после 2014 года с высокой долей вакансии, заметно сократили свободные площади. При этом в стабилизированных торговых центрах, выведенных на рынок несколько лет назад и ранее, заметна ротация арендаторов. Новые торговые проекты постепенно перетягивают на себя внимание.



Рисунок 13 - Ежегодный ввод новых торговых площадей в Москве и МО

В среднем по рынку на конец 2018 года уровень вакансии составил 8,8%. Среднегодовое значение – 9,2%. В текущем году вакансия будет оставаться на уровне прошлого года, на уровне 9-9,5%, если новые крупные объекты будут выведены на рынок в заявленные сроки (рисунок 14) [53].

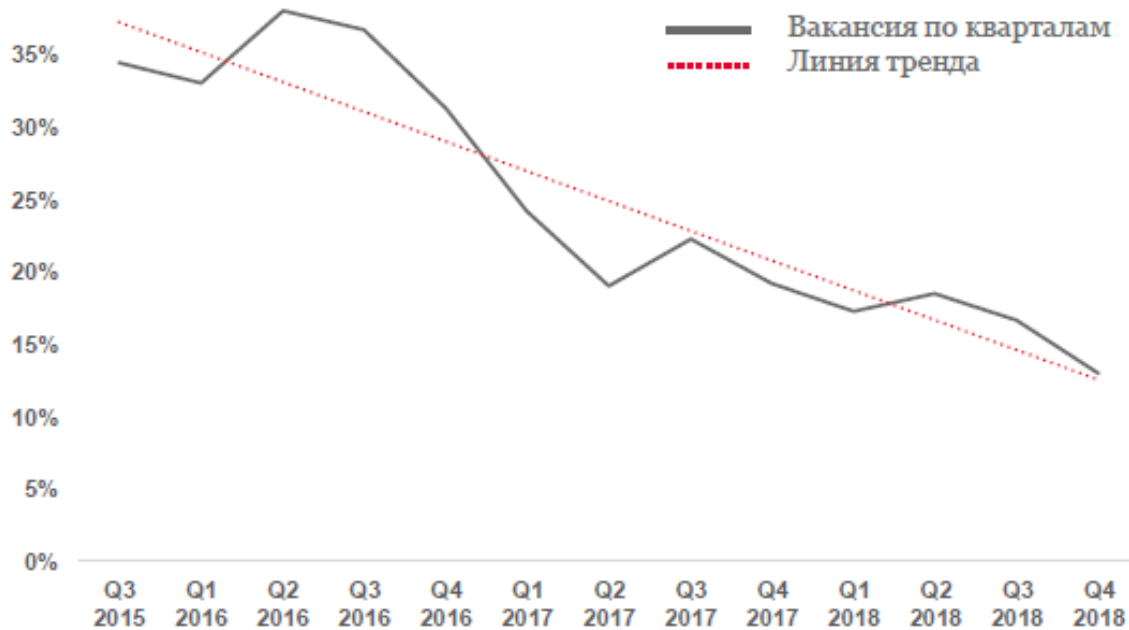


Рисунок 14 - Вакансия по торговым объектам, открытым в 2015-2018 годах

Ритейлеры в условиях ослабленного потребительского рынка в текущем году направят свои силы на укрепление существующих позиций. Можно ожидать качественных изменений, а не количественного роста. В борьбе за внимание потребителя операторы будут пробовать новые форматы, концепции, каналы коммуникации.

По итогам прошедшего и года и наметившимся трендам на 2019 год, на рынке ритейла просматриваются определенные тенденции.

Расширение целевой аудитории за счет новых или гибридных форматов, привлечение дополнительного трафика. Например, в конце года онлайн ритейлер Lamoda запустил первый офлайн-магазин и открыл первую торговую точку в ТЦ «Атриум». Гибридные форматы и коллаборации часто связаны с точками общественного питания. Операторы связи МТС и Билайн объявили об открытии кофеен Costa Coffee в розничных точках с максимальным клиентским трафиком. «Магнит» провел тестирование новой для себя концепции и открыл в магазинах кафе формата eat&go, в его планах покрыть всю географию магазинов сети.

Слияния и поглощения, укрупнение бизнеса. В прошедшем году был объявлен ряд крупных сделок по слиянию и поглощению крупными игроками локальных и федеральных сетей («М.Видео»/«Эльдорадо» и Media Markt «Евросеть» и «Связной», X5 и «Полушка», Billa и «Я любимый», Leroy Merlin и «К-Раута» и другие). Начало этого года уже ознаменовалось объявлением сделки по слиянию трех крупных компаний – «Дикси», «Красное & Белое» и «Бристоль». В этом году можно будет увидеть и другие сделки. Гиганты рынка занимают новые ниши – например, Ozon, продает лекарства с доставкой, планирует запуск доставки еды.

Выход на новые рынки – как физические, так и виртуальные. В прошедшем году многие российские торговые компании заявили о планах экспансии на рынки СНГ, Европы, Америки и Азии (Додо Пицца, Теремок, Детский мир, Black Star Burger, Урюк). Первые российские компании начнут продавать товары на интернет платформе Tmall (Alibaba Group). Ритейлеры развивают собственные онлайн продажи, также войдут в активную фазу реализации планов по созданию российских интернет-агрегаторов, озвученные в прошлом году.

Коммерческие условия в целом по рынку торговых площадей остаются на уровне прошлого года. «Прайм» сегмент показывает умеренный рост (таблица 2) [56].

Таблица 2 - Арендные ставки в «прайм» торговых центрах

Тип арендатора	Ставка аренды (руб./кв. м. /год)	
	Усредненный диапазон	
Гипермаркет (продовольственный якорь)	–	8 000
DIY-гипермаркеты	–	10 000
Развлекательный центр (якорный формат)	–	15 000
Кинотеатр	6 000	12 000
Fashion-якоря	–	20 000
Магазины торговой галереи	20 000	250 000
Фитнес-клубы	6 500	10 000
Рестораны, кофейни, кафе	20 000	150 000
Фуд-корт	75 000	170 000

Наиболее популярной структурой арендных платежей в торговых центрах является комбинированная цена аренды - в качестве арендной платы используется либо минимальный фиксированный платеж, либо более высокий процент оборота арендатора. Чистая доля оборота арендаторов в виде арендной платы (без фиксированной оплаты) используется редко, особенно для крупных арендаторов (гипермаркеты, развлечения, кинотеатры). Практика различается в зависимости от объекта - в некоторых торговых центрах действуют фиксированные арендные ставки для этих категорий. В среднем процентная ставка варьируется от 12 до 15% для операторов торговых галерей и от 3 до 7% для крупных арендаторов якорных арендаторов.

Спрос на складскую недвижимость стабилен. 2018 год показал рекордный спрос на складские помещения в Московском регионе – объем сделок достиг максимального за 10 лет уровня в 1,9 млн. кв. м. Средний размер сделки не изменился по сравнению с 2017 годом и составил 15 000 кв. м., поэтому рост произошел за счет увеличения количества сделок. Доля свободных площадей постепенно снижается, наблюдается отсутствие предложения больших блоков (более 20 000 кв. м.) готовых для аренды/покупки.

На фоне рекордного объема сделок, на протяжении 2018 года отмечалось постепенное снижение уровня свободных площадей. В связи с ограниченным вводом спекулятивных объектов (всего 35% от нового строительства в 2019 году) и сохранением высокого спроса на складские площади аналитики Cushman & Wakefield ожидают, что данный тренд сохранится в следующем году. В 2018 году арендная ставка выросла по сравнению с 2017 на 10% и находится на уровне 3600-3800 руб. за кв. м. в год. При условии сохранения благоприятной конъюнктуры рынка – высокого спроса и уменьшения доли свободных площадей, в 2019 году возможен дальнейший рост арендной ставки.

Однако тренда на рост спекулятивного строительства нет, основную долю объектов, планируемых к вводу в 2019 году, составляют проекты built-to-suit. В Московском регионе отмечается дефицит новых площадок для строительства

складской недвижимости на наиболее востребованных направлениях (юг и север) (рисунок 15) [56].

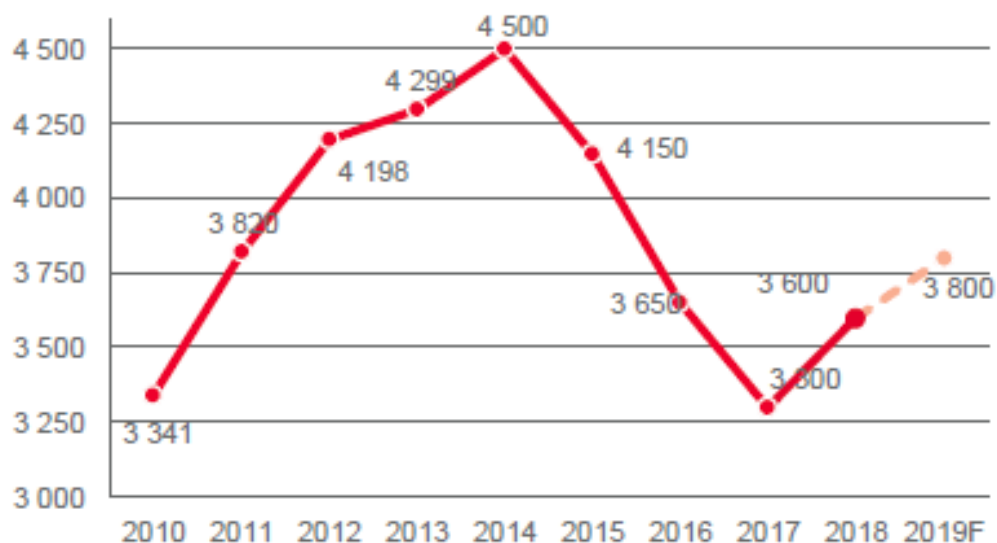


Рисунок 15 - Ставка аренды на склады класса «А»

В 2018 году предложение увеличилось на 787 000 кв. м. складских площадей, что в два раза превышает показатель 2017 года. Ожидается, что в 2019 году объем ввода составит около 700 000 кв. м. , в основном новое строительство будет обеспечено за счет объектов built-to-suit.

В 2018 году было арендовано и куплено 1,9 млн. кв. м. качественных складских площадей, что является рекордным показателем за последние 10 лет. По прогнозам Cushman & Wakefield в 2019 году спрос снизится до естественного для рынка уровня, объем сделок составит около 1,5 млн. кв. м. качественных складских площадей. Традиционно наибольшую долю в объеме сделок по продаже и аренде складских площадей занимают компании сегмента розничной торговли. В этом сегменте средний размер сделки выше, чем в среднем по рынку – 24 500 кв. м.

Объем ввода новых складских площадей в регионах России находится на низком уровне – в 2018 году в регионах было построено 301 000 кв. м. складской недвижимости. Аналогично с Московским рынком в регионах отмечается недостаток спекулятивного строительства. В ответ на дефицит предложения в

следующем году ожидается рост строительной активности в целом ряде регионов (Екатеринбург, Новосибирск, Ростов-на-Дону).

На конец года объем арендованных и купленных складов в регионах РФ составил 556 000 кв. м. При одинаковом количестве сделок по сравнению с 2017 годом, отмечается увеличение среднего размера с 7000 кв. м. до 10 000 кв. м. Санкт-Петербург лидирует по объему заключенных сделок – 44% от общего объема арендованных и купленных площадей в регионах России.

На столичном гостиничном рынке чистый прирост предложения современного качества за 2018 год составил 778 новых номеров. Помимо этого, открылись 776 номеров в гостиницах при трех московских аэропортах (Домодедово, Шереметьево и Внуково). Операционные итоги 2018 года можно признать выдающимися (прирост средней цены на номер для рынка в целом – 38,4%, а увеличение показателя доходности на номер – 46,1%), однако к концу года «эффект ЧМ-2018» оказался практически исчерпанным. Следующий «скачок» в приросте предложения ожидается не ранее 2021 года.

После 9,4-процентного роста рынка в 2017 году (1661 номер) новое предложение 2018 года увеличило рынок всего на 4%, при этом основные открытия (Radisson Blu Olympiysky и Pentahotel) произошли фактически «под занавес» года, в четвертом квартале. Отсутствие радикальных изменений в экономике заставляет гостиничных инвесторов смещать планируемые даты запуска строительства заявленных проектов на более и более поздние сроки, в результате чего ожидаемые средние темпы роста предложения между 2019-2024 годами составят всего 5,6% в год.

Среднерыночный уровень загрузки для гостиниц современного качества в 2018 году достиг 76,6%, на 4,0 п. выше, чем годом ранее. «Чемпионы» по максимальной загрузке номерного фонда – гостиницы сегментов «Среднеценового» и «Выше среднего», зафиксировавшие загрузку в 80,4% в обоих случаях.

Объемы нового предложения в гостиничном сегменте в течение 2019-2020 годов останутся невысокими (рисунок 16) [56].

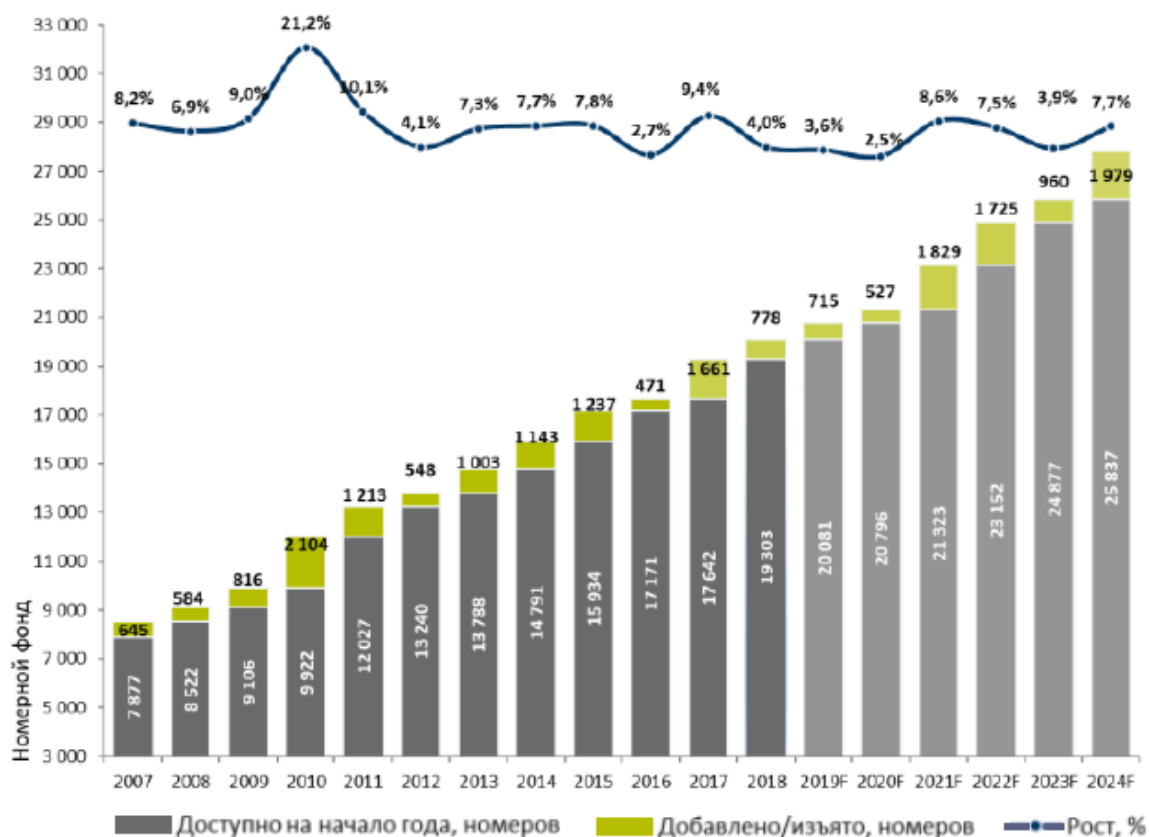


Рисунок 16 - Динамика изменения номерного фонда – факт и прогноз

Минимальный прирост в загрузке отмечен в Высоком ценовом сегменте, где изменение составило всего 1 п.п. (рисунок 17) [53].

Ввиду «эффекта Чемпионата», под знаком которого прошел весь 2018 год, цены размещения за 2018 выросли во всех сегментах без исключения, в среднем на 38,4% (с 6428 руб. в 2017 году до 8898 руб. за тот же период в 2018), при этом максимальную прибавку обеспечили себе гостиницы Люксового сегмента (+55,0%, до 21 645 руб.).



Рисунок 17 - Среднегодовая загрузка и среднегодовой ADR в 2018 году

Результатом успешного использования московскими гостиницами значительного всплеска спроса на размещение в период проведения ЧМ-2018 и вокруг него стали отличные показатели прироста доходности на номер, который увеличили все категории отелей без исключения, как в рублях, так и в долларах США (рисунок 18) [53].



Рисунок 18 - Среднегодовая доходность на номер в 2018 году по сегментам

Ожидаемого во второй половине 2018 года увеличения турпотока за счет использования зарубежными туристами оформленного «паспорта болельщика» не

произошло. Более того, обсуждаемые правительством РФ сразу после завершения ЧМ-2018 реформы визового режима, способные, по оценкам специалистов, увеличить количество посетителей для традиционных «туристских столиц» страны – Москвы и Санкт-Петербурга – на 10-20% в год, также пока не получили дальнейшего развития (рисунок 19) [53].

В этой связи 2019 год имеет все шансы стать годом всеобщего отрезвления и даже «ценовых войн» между московскими гостиницами, так как увеличение предложения современного качества (порядка 2500 «ключей» за 2017-2018 годы) не сопровождается заметным ростом спроса, который из-за минимальных темпов роста национальной экономики и перманентной ситуации с экономическими и политическими санкциями продолжает демонстрировать чувствительность к цене.

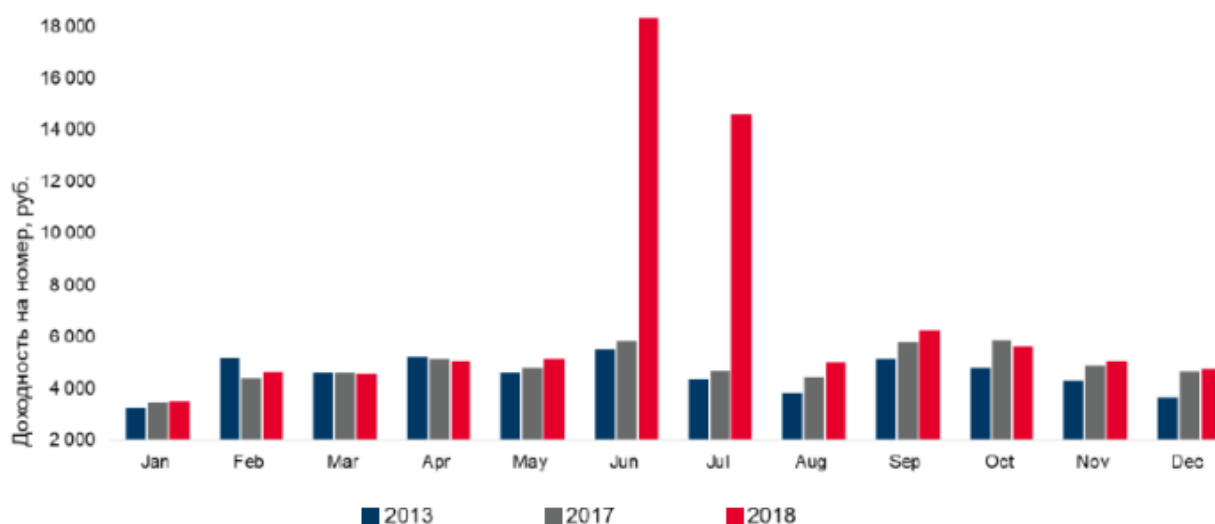


Рисунок 19 - Помесячная доходность на номер

Рынок недвижимости является основным элементом экономики и частью национального богатства России. Их роль основана на необходимости удовлетворения потребностей общества в жилых и нежилых зданиях, доле сектора в ВВП государства, мультипликативном влиянии на смежные отрасли и т. Д. В 2018 году на рынок недвижимости в России повлияли различные факторы. Количество негативов связано со снижением ВВП на 3,7% по сравнению с 2017 годом, продолжающимся обесценением рубля (обесценение местной валюты по

отношению к евро на 17,0% и по отношению к доллару на 30,0% к концу 2018 года) и высокие обменные курсы обусловлены инфляцией (15,5%), снижением реальных доходов населения на 4,0% и ростом уровня безработицы до 5,6% по сравнению с 5,2% в предыдущем году [49]. Снижение процентных ставок центрального банка с 17,0% в 2017 году до 11,0% в 2018 году и государственные субсидии для строительного сектора оказали положительное влияние.

Следует отметить, что ухудшение экономической ситуации в стране и растущая незащищенность населения в будущем привели к возникновению так называемого «парадокса экономики» [52]. Объем вкладов граждан увеличился на 24% в 2018 году по сравнению с предыдущим годом. Это оказывает негативное влияние на текущее потребление, но может повысить спрос на жилье в долгосрочной перспективе по мере улучшения экономики.

Несмотря на кризисную ситуацию в экономике, отрасль жилищного строительства показала рост в 2017 и 2018 гг. - как в секторе многоквартирных домов, так и в ИЖС (рисунок 20) [55].

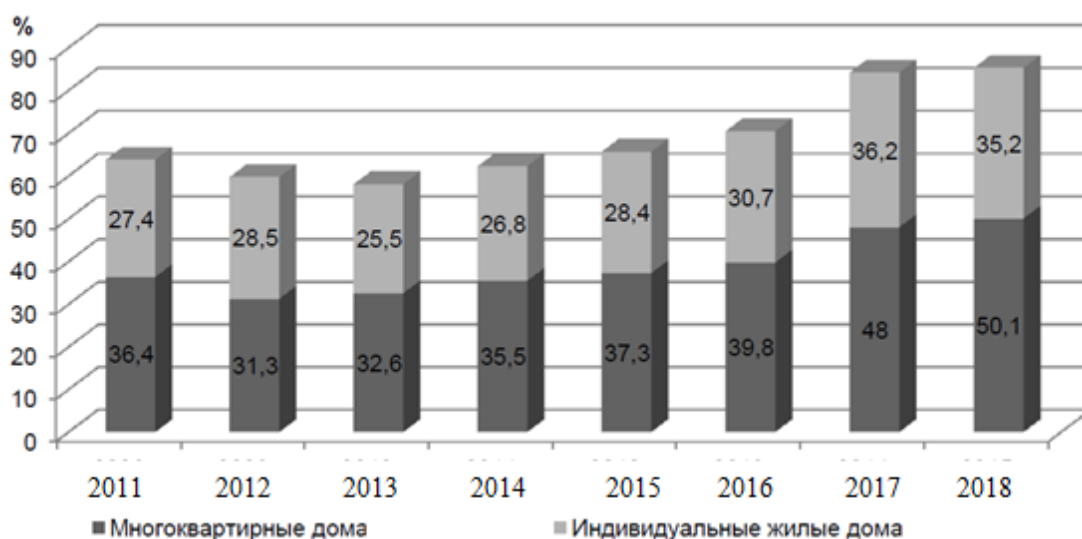


Рисунок 20 - Объем ввода жилья в 2011–2018 гг.

Ипотечные кредиты и государственные субсидии играют важную роль в развитии рынка жилья. Объем ипотечного кредитования увеличился на 30,0% в 2017 году, хотя потребительское кредитование сократилось на 7,6% в годовом

исчислении. Ипотечное кредитование выросло до 36,0% в 2018 году, а рынок ипотеки вырос на 48,0% в первом квартале 2019 года (Рисунок 21) [51].

Несмотря на увеличение числа сделок, общеэкономическая ситуация оказала понижающее давление на цены. Так, стоимость жилья в номинальном выражении уменьшилась на 0,4 % на первичном рынке и на 2,2 % - на вторичном.



Рисунок 21 - Количество зарегистрированных договоров долевого участия в 2011–2018 гг.

В реальном выражении снижение было выше 13,0% и, следовательно, ниже снижения цен в 2011-2018 годах на 4,0% (рисунок 22) [53].

Средняя цена квадратного метра на первичном рынке составила 51,5 тысячи рублей в 2018 году и 56,3 руб. на вторичном рынке. В то же время существует значительная региональная дифференциация в стоимости жилья и строительства. Доля жилищных и ипотечных кредитов в девяти областях составляет около 47%. Необходимость государственной поддержки жилищных потребностей населения, особенно новостроек, обусловлена эффектом мультипликатора.

Как вы знаете, множитель - это коэффициент, который показывает, как меняется общий доход, как общие изменения расходов.



Рисунок 22 - Темпы прироста цен на первичном и вторичном рынке недвижимости в реальном выражении, % к показателям предыдущего года

Строительство влияет на значительное количество родственных секторов. По мнению экспертов, работа в строительном секторе созда 9 рабочих мест в других.

Следует отметить, что строительная отрасль имеет один из наиболее высоких коэффициентов мультипликатора, что подтверждается результатами исследования А.А. Широ́ва и А.А. Янто́вского по важнейшим секторам российской экономики (таблица 3) [52].

Таблица 3 - Оценка значений мультипликатора по важнейшим секторам экономики (по данным межотраслевого баланса)

Отрасль	Без учета влияния импорта	С учетом влияния импорта
Сельское и лесное хозяйство	1,06	0,75
Цветная металлургия	1,23	0,90
Добыча природного газа	1,31	1,01
Связь	1,34	1,00

Окончание таблицы 3

Отрасль	Без учета влияния импорта	С учетом влияния импорта
Пищевое производство	1,40	1,02
Отрасль	Без учета влияния импорта	С учетом влияния импорта
Химическое производство	1,44	1,03
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,52	1,14
Черная металлургия	1,65	1,18
Производство автомобильной техники и оборудования	1,66	1,06
Транспортировка и хранение	1,75	1,24
Фармацевтика	1,78	1,05
Производство компьютерной и офисной техники	1,80	1,11
Переработка нефти	1,88	1,58
Строительство	2,05	1,29
Авиастроение и производство космической техники	2,11	1,32
Производство морской техники и оборудования	2,20	1,34
Производство неметаллических минеральных продуктов	2,22	1,41
Производство железнодорожного транспорта	2,57	1,53

Помимо мультипликативного эффекта следует отметить влияние рынка недвижимости на демографическую ситуацию. Так, по оценкам американских исследователей, снижение стоимости жилья на 10,0 % приводит к увеличению количества семей на 0,25 %.

По итогам 2018 года число сделок на рынке недвижимости значительно упало, тому подтверждение данные Росреестра в сравнении с 2017 годом (таблица 4) [51].

Таблица 4 - Сделки на рынке недвижимости значительно в 2017-2018 гг.

Название показателя	Период		Динамика (%)
	Январь-декабрь 2018 года	Январь-декабрь 2017 года	
Зарегистрированные права, сделки, ограничения (обременения) прав на недвижимое имущество	25 039 034	25 534 570	- 1,9

Окончание таблицы 4

Название показателя	Период		Динамика (%)
	Январь-декабрь 2018 года	Январь-декабрь 2017 года	
Учетные действия при ведении государственного кадастра недвижимости (ГКН) по земельным участкам, зданиям, сооружениям, помещениям, объектам незавершенного строительства	49 136 963	55 526 194	-11,5
Сведения, предоставленные из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним (ЕГРП)	42 944 594	36 594 176	17,4
Сведения, предоставленные из ГКН (включая сведения по внутриведомственным запросам территориальных органов Росреестра)	32 325 762	28 208 513	14,6

Представленные данные свидетельствуют о значительном уменьшении количества сделок с недвижимостью, а снижение количества сделок на вторичном рынке значительно ниже, чем снижение спроса на первичные сделки. Поэтому мы можем сделать вывод, что недоверие к компаниям, управляющим недвижимостью в совместном строительстве, возрастает. Это неудивительно, поскольку вторичное имущество уже существует, а первичная организация все еще находится в стадии строительства, и неизвестно, приведет ли этот процесс к поиску квартиры или инвестору грозит риск «быть обманутым инвестором в недвижимость».

Ситуация на рынке недвижимости в основном характеризуется такими показателями, как удельные затраты в различных секторах недвижимости, объем сделок на рынке недвижимости как для физических лиц, так и для компаний.

Что касается совместного проектирования, то данные Федеральной регистрационной службы таковы: с января по декабрь 2018 года было подписано 679 197 соглашений на участие в совместном строительстве (с января по декабрь 2017 года - 846 753 соглашения). Количество зарегистрированных ипотечных договоров аренды за тот же период составило 1 179 093 (в январе-декабре 2017 года - 1 463 522).

Результаты Росреестра за 2018 год представлены в Таблице 5, где количество регистраций этого отдела неуклонно растет, но это число значительно уменьшилось в отчетном году [53].

Таблица 5 - Сведения об объектах недвижимости, права на которые зарегистрированы в ЕГРП

Название показателя	По состоянию на 01.01.2019	По состоянию на 01.01.2018	Изменения, в % за год от числа зарегистрированных прав
Всего объектов недвижимости, в том числе:	99 024 426	92 810 450	6,28
жилые помещения	51 167 626	48 280 250	5,64
земельные участки	33 529 751	31 046 141	7,41
нежилые здания (строения)	8 577 964	8 193 214	4,49

Специалисты Domofond.ru проанализировали цены на аренду однокомнатных квартир в 2018 году и динамику цен в 79 регионах России. За год стоимость аренды в среднем по России выросла на 3%. Наибольшее повышение произошло в Республике Саха (Якутия), а самое значительное снижение — в Томской и Тамбовской областях.

По данным Domofond.ru, цены предложения на наем однокомнатных квартир в IV квартале 2018-го по сравнению с IV кварталом 2017 года выросли в 69 регионах страны. Снижение отмечено в 9 регионах, а в одном регионе стоимость найма жилья не изменилась. Анализ по остальным регионам не проводился из-за недостатка данных.

В 60 регионах страны рост ставок был равен или превысил 1%. Из них в 21 субъекте Федерации отмечено повышение более чем на 5%, а в шести — более чем на 8%. Максимальный рост произошел в Республике Саха (Якутия) — на 11,7%. Значительно выросли арендные ставки в Калмыкии (+11%), Ленинградской области (+9,9%) и Бурятии (+9,3%). В Санкт-Петербурге рост арендной ставки куда менее интенсивный, чем в области: всего 0,5% (таблица 6).

Снизилась стоимость аренды только в 9 регионах. Сильнее всего — в Томской и Тамбовской областях: на 1,7%. Заметно подешевела аренда в Костромской (-1,4%) и Ивановской (-1,3%) областях.

Таблица 6 - 10 регионов с максимальным ростом арендной ставки на 1-комнатные квартиры

Регион	Цена в IV квартале 2017 г., руб./квартира	Цена в IV квартале 2018 г., руб./квартира	Динамика, %
Саха (Якутия)	17 599	19 659	11,7%
Калмыкия	8 102	8 992	11%
Ленинградская область	14 157	15 564	9,9%
Бурятия	11 721	12 812	9,3%
Амурская область	14 347	15 595	8,7%
Астраханская область	11 499	12 492	8,6%
Забайкальский край	13 339	14 389	7,9%
Севастополь	19 114	20 438	6,9%
Кемеровская область	9 494	10 144	6,8%
Еврейская АО	11 513	12 269	6,6%

Отмечено незначительное снижение средней ставки и в Москве: на 0,1%. При этом в Московской области наблюдался рост на 2,7% (таблица 7).

Таблица 7 - Регионы со снижением арендной ставки на 1-комнатные квартиры и студии

Регион	Цена в IV квартале 2017 г., руб./квартира	Цена в IV квартале 2018 г., руб./квартира	Динамика, %
Томская область	11 374	11 178	-1,7%
Тамбовская область	9 881	9 711	-1,7%
Костромская область	9 669	9 530	-1,4%
Ивановская область	9 222	9 104	-1,3%
Кабардино-Балкария	12 049	11 903	-1,2%
Курганская область	8 355	8 260	-1,1%
Брянская область	8 888	8 825	-0,7%
Приморский край	13 857	13 841	-0,1%
Москва	34 739	34 711	-0,1%

Средняя по России арендная ставка в расчете за 1-комнатную квартиру с IV квартала 2018 по IV квартал 2018-го выросла на 3%. Стоимость найма росла в течение всего года, особенно активно в III квартале. К концу года среднеквартальная стоимость аренды «однушек» достигла 15 770 руб.

В расчете за месяц цены на наем выросли с 15 298 в декабре 2017-го до 15 822 руб. в декабре 2018 года, то есть на 3,4%. Средние цены предложения на рынке аренды плавно росли с мая по сентябрь. Заметный скачок произошел в ноябре (рисунок 23).

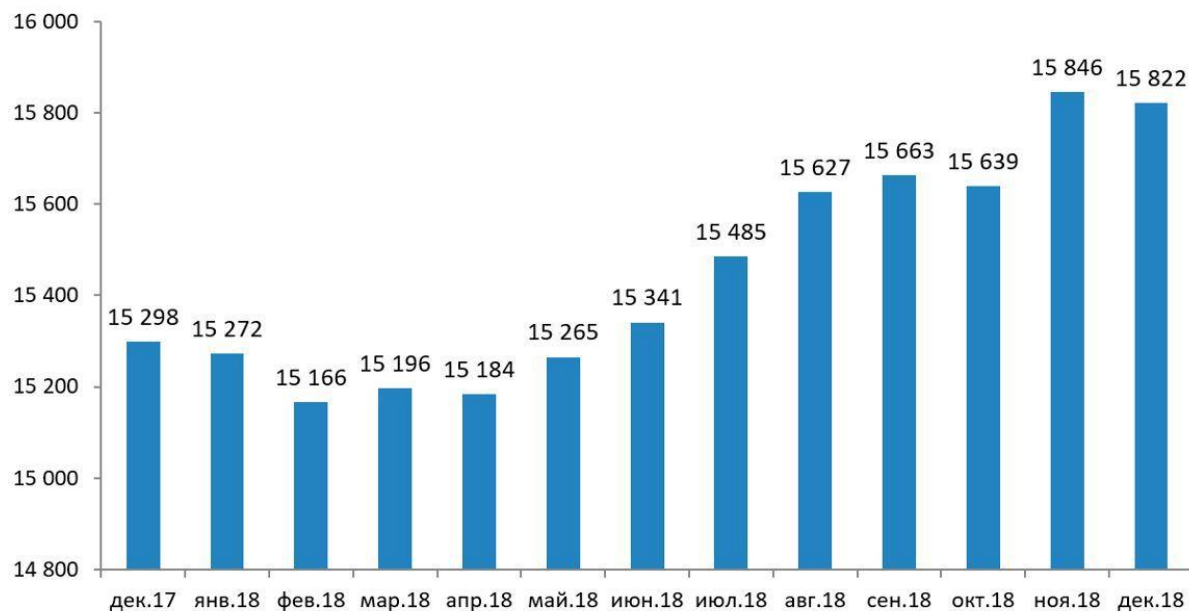


Рисунок 23 - Изменение средней арендной ставки по месяцам

Динамика арендных ставок на 1-комнатные квартиры в 2018 г. представлена в Приложении А

Эксперты ЦИАН проанализировали состояние рынка аренды жилья в 34 крупнейших городах России. За основу брали доходы средней семьи, состоящей из двух человек. При этом площадь арендуемого жилья составляла 48 квадратных метров.

В итоге самой дешевой признана аренда квартиры в Москве и Тюмени. Здесь средняя семья потратит на оплату жилья примерно 35% своего общего ежемесячного дохода. На третьем месте по доступности аренды оказался Красноярск, где придется потратить 40% от бюджета. 41% доходов уйдет на съем квартиры в Кемерово, Иркутске, Краснодаре и Томске. Чем выше зарплата, тем

меньше уходит на аренду. Самая низкая ставка за аренду однокомнатной квартиры зафиксирована в Нижнем Тагиле - 8,2 тыс. руб. в месяц.

Самая высокая цена аренды отмечена в Барнауле и Астрахани с индексом доступности в 55%, а также Махачкала – 66%. Меньше 50% доходов двух работающих взрослых россиян уходит на съем жилья в 26 городах из 34 обследованных. Доля расходов на аренду и минимальную потребительскую корзину по отношению к средней з/п двух человек, 2018г.

Таким образом, в 2018 году наблюдался рост на рынке недвижимости. Доля ипотечного кредитования увеличилась до 36,0%, а в первом квартале 2019 года ипотечный рынок вырос на 48,0%. Несмотря на увеличение количества сделок, общая экономическая ситуация оказалась под ценовым давлением. В то же время существует значительная региональная дифференциация в стоимости жилья и строительства. Необходимость государственной поддержки жилищных потребностей населения, особенно новостроек, объясняется эффектом мультипликатора.

2.2 Характеристика деятельности ООО «Мегаполис» на рынке недвижимости

Агентство недвижимости ООО «Мегаполис» расположено по адресу: 454007, г. Челябинск, ул. Артиллерийская, 136, оф.381

Дополнительные виды деятельности предприятия приведены в таблица 8

Таблица 8 - Дополнительные виды деятельности ООО "Мегаполис"

29.22.9	Предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию подъемно-транспортного оборудования
45.2	Строительство зданий и сооружений
45.4	Производство отделочных работ
51.2	Оптовая торговля сельскохозяйственным сырьем и живыми животными
51.3	Оптовая торговля пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями
51.4	Оптовая торговля непродовольственными потребительскими товарами
52.2	Розничная торговля пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в специализированных магазинах

Окончание таблицы 8

52.4	Прочая розничная торговля в специализированных магазинах
60.2	Деятельность прочего сухопутного транспорта
65.2	Прочее финансовое посредничество
70.11.1	Подготовка к продаже собственного жилого недвижимого имущества
70.11.2	Подготовка к продаже собственного нежилого недвижимого имущества
70.12.1	Покупка и продажа собственного жилого недвижимого имущества
70.12.2	Покупка и продажа собственных нежилых зданий и помещений
70.20.2	Сдача внаем собственного нежилого недвижимого имущества
71.1	Аренда легковых автомобилей

Организационная структура предприятия изображен на рисунок 24.

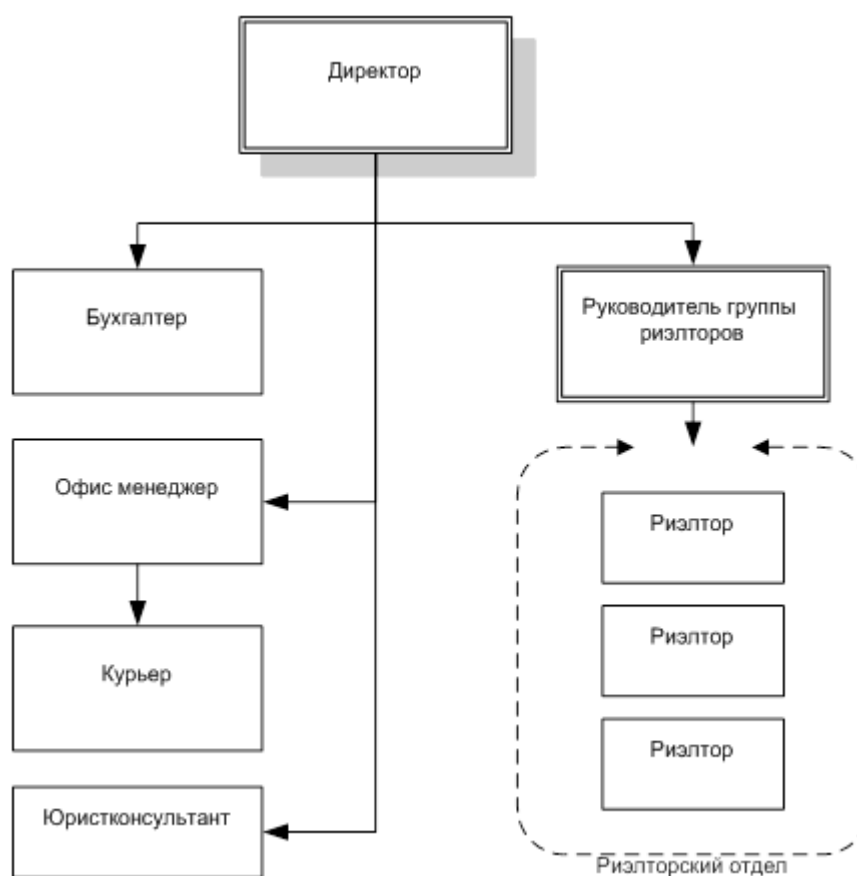


Рисунок 24 - Организационная структура ООО "Мегаполис"

Высшим органом управления Общества является Общее собрание акционеров. Общество обязано ежегодно проводить Общее собрание акционеров (годовое Общее собрание акционеров). Проводимые помимо годового Общи собрания акционеров являются внеочередными.

Общее руководство деятельностью Общества осуществляет Совет директоров, за исключением решения вопросов, отнесенных Федеральным законом «Об акционерных обществах» и настоящим Уставом к компетенции Общего собрания акционеров.

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляет единоличный исполнительный орган Общества - Директор.

Годовое Общее собрание акционеров Общества проводится в период с 01 марта по 30 июня. На годовом Общем собрании акционеров решаются вопросы об избрании Совета директоров Общества, Ревизионной комиссии, утверждении аудитора Общества, рассматривается представляемый Советом директоров Общества годовой отчет Общества и иные документы в соответствии с п. 7.5.11 настоящего Устава.

Годовое Общее собрание акционеров вправе рассмотреть любой вопрос, который в соответствии с настоящим Уставом и действующим законодательством относится к компетенции Общего собрания акционеров и включен в повестку дня с соблюдением необходимых процедур.

В настоящее время ООО «Мегаполис» имеет следующие подразделения – офис менеджеры, юрисконсультант, риелторы и бухгалтерия. Структура аппарата управления активно воздействует на процесс функционирования системы управления развитием производства. Структурная схема представляет собой систему организационного построения и систем управления, наличия большого количества линейных и функциональных связей соподчинения руководителей и специалистов.

Совет директоров Общества осуществляет общее руководство деятельностью Общества, за исключением решения вопросов, отнесенных Федеральным законом «Об акционерных обществах» и настоящим Уставом к компетенции Общего собрания акционеров.

По решению Общего собрания акционеров членам Совета директоров Общества в период исполнения ими своих обязанностей может выплачиваться

вознаграждение и (или) компенсироваться расходы, связанные с исполнением ими функций членом Совета директоров в размерах, устанавливаемых Общим собранием акционеров.

В компетенцию Совета директоров Общества входит решение вопросов общего руководства деятельностью Общества, за исключением вопросов, отнесенных Федеральным законом «Об акционерных обществах» и настоящим Уставом к компетенции Общего собрания акционеров.

Генеральный директор является единоличным исполнительным органом Общества и осуществляет руководство текущей деятельностью Общества. Генеральный директор Общества избирается сроком на 3 (Три) года и подотчетен Совету директоров Общества и Общему собранию акционеров Общества. Генеральный директор Общества решает все вопросы текущей деятельности Общества, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции Общего собрания акционеров Общества или Совета директоров Общества.

Для осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Общества Общим собранием акционеров избирается Ревизионная комиссия Общества. Число членов Ревизионной комиссии Общества определяется Общим собранием акционеров Общества.

Компетенция и порядок деятельности Ревизионной комиссии определяются Федеральным законом «Об акционерных обществах», настоящим Уставом и Положением о Ревизионной комиссии, утвержденным Общим собранием акционеров Общества.

Члены Ревизионной комиссии Общества избираются на срок до следующего годового Общего собрания акционеров. Члены Ревизионной комиссии не могут одновременно являться членами Совета директоров Общества, а также занимать иные должности в органах управления Общества.

Главный бухгалтер отвечает за финансово-хозяйственную деятельность предприятия. В подчинении у главного бухгалтера находятся бухгалтер-экономист, занимающийся непосредственно обработкой текущих бухгалтерских

документов и подготовкой аналитических данных для составления бухгалтерской отчетности. Организацией бухгалтерского и экономического учета анализируемого предприятия занимается бухгалтерия, которая включает главного бухгалтера и бухгалтеров. Бухгалтерский учет в ООО «Мегаполис» организован на основе последовательной методологии с использованием плана счетов. Основной формой бухгалтерского учета при ручной обработке информации является журнальный заказ.

Бухгалтерия компании ведет бухгалтерский учет и отчетность, контролирует соблюдение финансовой дисциплины и обеспечивает строгое соблюдение кассовой дисциплины. Бухгалтерский учет создается и ликвидируется от имени директора компании одновременно с его учреждением и ликвидацией. Бухгалтером руководит главный бухгалтер, назначенный директором компании.

Годовая финансовая отчетность ООО «Мегаполис» предназначена для отражения достоверной и полной информации об активах и финансовом состоянии организации и финансовых результатах ее деятельности. Эта информация необходима для того, чтобы внутренние пользователи финансовой отчетности (управляющие, учредители, участники и владельцы корпоративных активов) могли принимать экономические решения в ходе хозяйственной деятельности, а также внешние пользователи (инвесторы, кредиторы, государственные исполнительные органы и т. Д.).

Финансовая отчетность ООО «Мегаполис» подготовлена за отчетный год - период с 1 января по 31 декабря календарного года. В то же время последний календарный день года считается крайним сроком.

Планирование и анализ работы выполняются менеджерами в офисе компании на основе документов, отражающих финансово-хозяйственную деятельность последних лет (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, счета-фактуры, квитанции, торгуемые финансовые отчеты и т. Д.) На основе статистических сборников и средства массовой информации, публикующие финансово-экономическое состояние других конкурирующих организаций.

Структура, состав и количество департаментов должны быть изменены и утверждены приказом Генерального директора Общества с учетом объема работ и характеристик производства, предложенных руководителем департамента и по согласованию с заместителем Генерального директора или другим должностным лицом.

Вся документация в организации ООО «Мегаполис» формируется с использованием программ 1С: Предприятие версия 8.1, 1С: Предприятие версия 7.7, Клиент-Банк. Для того чтобы постоянно следить за обновлениями в юридической сфере и сфере бухгалтерского и налогового учета ООО «Мегаполис» использует «Гарант» и «Консультант плюс». При организации материального стимулирования труда работников предприятия учитываются следующие факторы: уровень квалификации; стаж работы; фактор продолжительности работы; сложность выполнения; условия труда; фактор бесперебойной работы оборудования и техники, обеспечивающий производственный процесс; качество работы.

Для более подробного анализа предприятия проанализируем его основные технико-экономические показатели (Приложения Б, В, Г).

Анализ отчета о финансовых результатах приведен в таблица 9.

Таблица 9 - Анализ отчета о финансовых результатах ООО "Комфорт Недвижимость" за 2016-2018 гг.

В тысячах рублей

Наименование показателя	Период, год			Динамика, 2018/2016	
	2016	2017	2018	+/-	%
Выручка	0	1618	3526	1908	217,92
Себестоимость продаж	0	1963	24971	23008	1272,08
Валовая прибыль (убыток)	0	-345	-21445	-21100	6215,94
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	0	233	0	-233	0

Окончание таблицы 9

Наименование показателя	Период, год			Динамика, 2018/2016	
	2016	2017	2018	+/-	%
Прибыль (убыток) от продаж	0	578	0	-578	0
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
Проценты к получению	0	5853	0	-5853	0
Проценты к уплате	-2	23453	42833	19380	182,63
Прочие доходы	0	63331	332582	269251	525,15
Прочие расходы	-14	67480	397196	329716	588,61
Прибыль (убыток) до налогообложения	-16	-22327	-	-	577,29
Текущий налог на прибыль	0	0	0	0	0
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	0	813	0	-813	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	796	57	-739	7,16
Изменение отложенных налоговых активов	3	3649	0	-3649	0
Прочее	0	0	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	-13	-18675	-	-	690,49

Как видно из таблица 9. в 2016 году предприятие не имело доходов, та как оно было образовано только в 2015 году, а в 2016 году проводило организационные и подготовительные работы, хотя стоит отметить, что на конец 2016 года численность работников предприятия уже составляла 33 человека, хоть официальных сделок оно не проводило. Поэтому при дальнейшем анализе мы будем проводить расчет только за два последних года: 2017 и 2018.

За период 2017-2018 гг. выручка предприятия увеличилась на 1908 тыс. руб. или на 217%, что свидетельствует о его динамичном развитии и является позитивной тенденцией. Вместе с ростом выручки увеличился и размер себестоимости предоставляемых услуг на 23008 тыс. руб. или в 12 раз, что является негативной тенденцией, которая на протяжении анализируемого периода только увеличивается, и по причине которой убыток предприятия увеличился 110274 тыс. руб. или в 6 раз, что является очень негативной тенденцией и ставит под угрозу дальнейшее функционирование предприятия.

Проведем более подробный анализ финансовой устойчивости предприятия в таблице 10.

Таблица 10 - Анализ финансовой устойчивости ООО "Комфорт Недвижимость" за 2017-2018 гг.

В тысячах рублей

Показатель	Период, год		Динамика, 2018/2017	
	2017	2018	+/-	%
Уставный капитал, тыс. руб.	-22334	-151283	-128949	677,37
Уставный капитал к валюте баланса, %	405596	691621	286025	170,52
Стоимость чистых активов, тыс. руб.	-44178	-302535	-258357	685
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	419632	766791	347159	183
Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	8604	76082	67478	884
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	491	2	-489	0
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	410048	547865	137817	133,61
Вывод	Финансово-неустойчивая организация			

Как видно из таблица 10, предприятие является финансово неустойчивым. Причиной этому является значительный рост как долгосрочных обязательств на 258357 тыс. руб. или в 6 раз, так и краткосрочных – на 67478 тыс. руб. или в 8 раз. Произошло также уменьшение уставного капитала и чистых активов. К позитивной тенденции можно отнести увеличение размера собственных оборотных средств.

Оценку динамичности предприятия проведем в таблица 11.

Таблица 11 - Оценка динаминности ООО "Комфорт Недвижимость" за 2017-18 гг.

В тысячах рублей

Показатель	2017-2018
Темп прироста валюты баланса, %	170,52

Окончание таблицы 11

Показатель	2017-2018
Темп прироста выручки, %	217,92
Темп прироста чистой прибыли, %	-690,49
Справочно: темп инфляции, %	11,4
Вывод	Спад организации

Как видно из таблица 11, предприятие находится на этапе спада, не смотря на рост валюты баланса, и выручки, его чистая прибыль снизилась в 6,9 раз.

Для более подробного анализа предприятия проанализируем его кадровый состав.

Квалифицированный уровень кадров представлен в таблица 12.

Таблица 12 - Квалифицированный уровень кадров

Человек

Квалификационный уровень кадров ООО Мегаполис	Период, год		
	2016	2017	2018
Всего работников	25	27	30
Руководителей	1	1	2
Основных работников	22	23	24
Вспомогательных работников	2	3	4

Как видно из таблицы, за период 2016-2018 гг. произошло увеличение количества персонала на 5 человек, за счет основных работников – на 2 человека, вспомогательных работников – на 2 человека, и на за счет руководителей – на 1 человека.

Проведем анализ движение рабочей силы в таблица 13.

Таблица 13 - Движение рабочей силы

Показатель	Человек		
	Период, год		
	2016	2017	2018
Принято	1	3	2
Уволилось	0	1	0
Численность сотрудников	25	25	27
Коэффициенты оборота:	0,12		
По приему (количество принятых/численность)	0,05	0,12	0,07
По увольнению (количество уволившихся/численность)		0,04	0
Коэффициент текучести (количество работников, уволившихся по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины/численность)	0,05	0,04	0
Коэффициент постоянства состава персонала (количество работников, проработавших весь год/численность)	0,89	0,88	0,92

По данным таблицы видно, что в ООО «Мегаполис» коэффициент текучести в 2018 г. меньше, чем в 2017 г.

В ООО «Мегаполис» продолжают создаваться комфортные условия труда, совершенствуется система морального и материального стимулирования труда, методы работы с персоналом. Проводится индексация заработной платы работников, совершенствуется система вознаграждений, чтобы оплата труда ООО «Мегаполис» была конкурентоспособной.

Руководство ООО «Мегаполис» обеспечивает работникам такие социальные гарантии, как денежные выплаты:

- к дню рождения работника;
- к юбилейным датам;
- в связи с вступлением работника в первый брак;
- в связи с рождением ребенка.

Проведем анализ использование трудовых ресурсов в таблица 14.

Из таблицы видно, что использование трудовых ресурсов на предприятии за период 2016-2018 гг. стало более эффективным, за счет увеличения фонда рабочего времени на 860 чел.-ч.

Таблица 14 - Использование трудовых ресурсов

Человек

Показатель	Период		Изменение
	2017	2018	
1. Среднесписочная численность (ЧР): персонала, чел.	154	165	+11
менеджеров по продажам, чел.	8	9	+1
2. Отработано дней за год (Д): одним работником	220	213	-7
3. Отработано часов за год (Ч): одним работником	1742	1678	-38
одним менеджером	1784	1729	-29
4. Средняя продолжительность рабочего дня (П): работников, ч	7,92	7,88	-0,04
менеджеров, ч	7,93	7,90	-0,03
5. Фонд рабочего времени (ФРВ): всех работников, чел.-ч	26826	27687	+860
менеджеров, чел.-ч	14	19	5

Проведем анализ состава и динамики ОПФ ООО «Мегаполис» в 2016-2018 гг. в таблице 15.

Таблица 15 - Состав и динамика ОПФ ООО «Мегаполис» в 2016-2018 гг.

В тысячах рублей

Средства предприятия	Период, год						Отклонение 2017/2018		Отклонение 2016/2018	
	2016		2017		2018		т.р.	до ля, %	т.р.	до ля, %
	сумма, т.р.	до ля, %	сумма, т.р.	до ля, %	сумма, т.р.	до ля, %				
Нематериальные активы	43	0,0 1	92	0,0 1	82	0,01	49	3,7	10	1,2
Основные средства	247403,0 0	92, 10	265665, 00	92, 50	273932 ,00	93,5 0	8267,0 0	1,0 0	8261	1,0 3
Долгосрочные финансовые вложения	8956,00	3,0 0	8956,00	3,0 0	8954,0 0	1,10	2,00	0,1 0	2,00	0,0 0
Отложенные налоговые активы	9294,00	4,9 0	13003,0 0	4,0 0	9188,0 0	1,37	3815,0 0	0,4 3	3815	0,7 0
Итого:	278541,0 0	100	295973, 00	100	283899	100	12074, 00	5,0 0	1208 8	1,7 3

Из таблицы 15 видно, что сумма основного капитала в 2018 году увеличилась на 12088,00 тыс. руб. или на 1,73%. Возросла сумма основных средств на 8267

тыс. руб. за счет увеличения вложений в здание комбината, машины и оборудование, а их доля в общей сумме основного капитала незначительно сократилась (на 0,73 %).

Проведем анализ возрастной структуры ОФП в таблица 16.

Таблица 16 - Возрастная структура ОФП в 2016-2018 гг.

В тысячах рублей

ОФП	Период, год					
	2016		2017		2018	
	сумма, т.р.	доля, %	сумма, т.р.	доля, %	сумма, т.р.	доля, %
Всего	126865,00	24,83	136451,00	30,00	132508,00	35,00
До 5 лет	1054,00	0,25	445,00	5,00	1937,00	4,00
5-7 лет	1803,00	0,44	57075,00	12,00	61740,00	15,00
7-10 лет	81511,00	19,68	207600,00	47,00	170000,00	43,00
Более 10 лет	22475,00	5,43	28713,00	6,00	14357,00	3,00
Итого:	414242,00	100	428049,00	100	386458,00	100

Как видно из таблицы, в 2016-2018 гг. наблюдается тенденция устаревания ОФП и снижение ввода новых, что является негативной тенденцией в деятельности предприятия.

Проведем анализ динамики и структуры ОФП в таблица 17.

Таблица 17 - Анализ динамики и структуры ОФП ООО «Мегаполис» в 2016-18 гг.

В тысячах рублей

Оборотные активы	Период, год					
	2016		2017		2018	
	сумма, т.р.	доля, %	сумма, т.р.	доля, %	сумма, т.р.	доля, %
Запасы	126865,00	24,83	136451,00	30,00	132508,00	35,00
НДС	1054,00	0,25	445,00	5,00	1937,00	4,00
Дт задолженность	1803,00	0,44	57075,00	12,00	61740,00	15,00
Денежные средства	22475,00	5,43	28713,00	6,00	14357,00	3,00
Итого:	414242,00	100	428049,00	100	386458,00	100

Из анализа этой таблицы можно сделать следующие выводы: Общая стоимость оборотных активов значительно увеличилась в 2016 году (на 0,9%). Значительную долю оборотных активов составляют запасы, которые к концу 2017 года увеличились на 3 943 тыс. Руб. с увеличением доли на 2,05%.

Положительным является снижение доли претензий на 8%.

Сумма краткосрочных финансовых вложений будет уменьшена на 37 600 тыс. Руб. С другой стороны, денежные средства и их эквиваленты увеличились на 1 436 тыс. Руб., Поэтому компания увеличила свой портфель ценных бумаг для покрытия краткосрочных дисбалансов денежных потоков.

Таким образом, ООО «Мегаполис» является особым, но очень популярным видом коммерческой деятельности - это предоставление услуг по аренде и подбору нежилых зданий.

Расходы на организационную деятельность так же неизбежны, как и затраты на производство. Они обычно упоминаются как счета и рассматриваются в соответствии с общепринятой номенклатурой статей. Однако особый характер административных функций требует их отделения от накладных расходов и применения классификации, позволяющей им организовать систему контроля этих расходов.

Из структуры расходов на организационную деятельность следует выбирать расходы: на организационную деятельность, которая носит производственно-технический характер, на организационную деятельность, которая обычно носит экономический характер.

Кроме того, классификация должна быть дополнена группировкой расходов по административным функциям: управление и менеджмент, техническое управление, управление производством, логистика, маркетинг и сбыт продукции, обязательные налоги, сборы и платежи, проценты за использование банковских кредитов, прочие расходы.

Такая группировка может быть использована для поиска резервов для снижения затрат. В целом можно положительно оценить динамику изменения

основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «Мегаполис».

Компания ликвидна, основные средства используются эффективно. Рентабельность активов незначительна, но продолжает расти, поэтому вы можете рассчитывать на финансовую устойчивость ООО «Мегаполис».

2.3. Основные проблемы и перспективы рынка недвижимости РФ

Экономический кризис привел к стремительному обвалу спроса на жилье. Количество сделок сократилось в результате воздействия следующих факторов:

- девальвация рубля;
- подорожание банковских кредитов;
- падение доходов населения.

Во время кризиса уровень предложения явно превышал показатели спроса. Введено в эксплуатацию большое количество объектов, что увеличило дисбаланс на рынке. В результате конкуренция усилилась. Включение конкуренции привело к использованию инструментов ценообразования.

В этих условиях разработчикам пришлось существенно снизить цены. По оценкам экспертов, затраты на квадратные метры "упали" на 20-30%. Прогноз цен на недвижимость предполагает, что эта тенденция сохранится до 2020 года - в течение двух лет затраты снизятся еще на 10%. Включая разработчиков, используются такие инструменты, как скидки и акции.

Согласно прогнозам экспертов, в 2019-2020 гг. для рынка жилья будут характерны следующие тенденции:

- дальнейшее падение стоимости по ипотечным кредитам;
- сокращение метража квартир, что приведет к падению итоговой суммы сделки;
- плавное сокращение уровня предложения за счет ограниченного количества объектов, которые будут вводиться в эксплуатацию.

По мнению аналитиков, снижение цен станет дополнительным драйвером для роста рынка. Эта тенденция привлечет инвесторов, которые переводят свои сбережения в квадратные метры. Еще одним положительным фактором является снижение ставок по ипотечным кредитам, которые в ближайшее время упадут ниже 10%. Рекордное снижение ставок по ипотечным кредитам стало возможным благодаря постепенному снижению ключевой процентной ставки центрального банка. В 2018 году средние ставки по ипотечным кредитам «потеряли» около 3%.

Аналитики подчеркивают, что сокращение кредитования стало ключевым фактором стабилизации спроса. В результате роста кредитного бизнеса нам удалось избежать более значительного снижения стоимости жилья. Если бы ставки по ипотечным кредитам поддерживались на уровне 13%, дополнительное снижение составило бы 2-3%.

Снижение стоимости жилья связано не только со снижением цены за квадратный метр, но и с уменьшением общей площади жилья. Во-первых, эту тенденцию можно наблюдать для квартир эконом-класса - размеры квартир в этом ценовом сегменте упали на 15% во время кризиса. Для бизнес-класса сокращение отснятого материала намного ниже. Кроме того, разработчики стали использовать новые планировки, которые могли бы объединить кухню и гостиную.

Еще одной тенденцией, которая повлияет на рынок недвижимости, является сокращение количества введенных в эксплуатацию объектов недвижимости. Однако аналитики не прогнозируют нехватку жилья в начальных школах, поскольку в новых зданиях по-прежнему имеется большое количество непроданных квартир.

В этом контексте мы ссылаемся на основные проблемы рынка недвижимости. Первым и наиболее важным вопросом в развитии рынка недвижимости в России является финансирование. У России совершенно уникальная экономика по сравнению с Западом. Для Европы вполне нормально предоставлять инвестиционные кредиты в Объединенных Арабских Эмиратах на срок от 11 до

15 лет - на 50 лет. До недавнего времени проекты с двухлетним сроком окупаемости в России считались эффективными. Сегодня достигнут незначительный прогресс: период вырос до 5-6 лет, но этого не всегда достаточно. Высокая «стоимость» денег не способствует развитию рынка. Проект должен окупиться за 5-6 лет и предоставить 12% кредита. Если проект приносит сравнительно небольшую прибыль, разработчик может только давать проценты, но никогда не погашать основной долг. В Москве арендаторы платят «удовлетворительно», с такой арендной платой вы обычно можете оплатить расходы на строительство. В регионах ситуация совсем иная. Строительство качественного завода в регионе отнюдь не дешевле, чем в столице, а арендная плата там платится вдвое ниже, чем в Москве. Оказывается, строить регион в принципе невыгодно, если смотреть на проект с инвестиционной точки зрения. По этой причине многие системы используются для снижения затрат на организацию бизнеса. Наиболее распространенный из них - продажа земли крупным арендаторам в процессе строительства.

Этими арендаторами являются супермаркеты, спортивные магазины, магазины бытовой электроники. Иногда владельцы торговых центров предпочитают продавать все площади в целом, в том числе небольшие магазины. Это, конечно, ограничивает возможности для дальнейших изменений и перестановок объекта. С другой стороны, торговые площади часто являются ключом к существованию проекта. Для реализации проекта необходимо знать, что существует два основных направления развития.

Первый компромисс: реструктуризация существующих зданий и сооружений. В основном производственные объекты для магазинов и развлечений перестраиваются. Второе направление - строительство очень крупного бизнеса, предпочтительно гипермаркета. Такие торговые центры ориентированы на большой поток посетителей. Самое выгодное для них решение - это торговый центр с магазинами одежды, обуви и аксессуаров. В рамках этого проекта можно успешно использовать большие площади. Такая конструкция сделана с нуля.

Можно спроектировать центр фонтана и окрестности. Стоимость строительства аналогичного проекта значительно ниже. Для гипермаркетов очень простой дизайн используется без использования сложных форм. Гипермаркет, безусловно, является выгодным торговым форматом, его стоит строить в регионах. Покупатели ходят в такие магазины по выходным в больших количествах и совершают большое количество «импульсивных» покупок.

Проблемы ипотечного кредитования также занимают особое место в ряде вопросов, связанных с развитием рынка недвижимости и риэлторского бизнеса. По большому счету, это не только проблемы на рынке недвижимости, но особенно на финансовом рынке банковского сектора.

В настоящее время вопросы, связанные с недвижимостью, имеют особое значение. Это понятно, поскольку то, как мы, в целом общество, учимся и работаем с этим учреждением - частной собственностью, - в значительной степени зависит от перспектив нашего прогресса.

Недвижимость должна быть активным двигателем экономического развития. Ведущая роль технического прогресса, высоких технологий в экономическом развитии. Эти факторы, помноженные на труд людей, напрямую создают материальные ценности. Однако возникает вопрос, какова будет будущая судьба создаваемой недвижимости - зданий и сооружений, квартир и коммерческой недвижимости - в которые компания инвестирует значительные ресурсы. Перспективы развития российского рынка недвижимости во многом зависят от создания механизмов взаимодействия рынка недвижимости и финансового рынка.

Кредитный бум на рынке недвижимости до кризиса также сформировали российскую экономику. Основными факторами, влияющими на цены на недвижимость в России, являются приток капитала и рост реальных доходов населения.

Приток денег в экономику в сочетании с ростом цен на нефть и ожиданием еще более высоких доходов от нефти способствовал необычайно высокому росту

цен на российском рынке недвижимости в годы до кризиса (с 1-го квартала 2011 года по III).

Цены на недвижимость в России достигли максимума в третьем квартале 2015 года. После этого, когда разразился кризис, произошло резкое снижение: через шесть месяцев цены на вторичное жилье в долларах США упали на 28%. В Москве аналогичное снижение составило 29%. Столь значительное падение долларовых цен отчасти связано с удешевлением рубля. Ценовой импульс в рублях выглядит не столь драматично, даже если принять во внимание инфляцию: расходы на жилье на первичном рынке России упали всего на 11%, а на вторичном рынке - на 10%.

В Москве кризисное снижение инфляции с учетом рубля было более выраженным и составило 20% и 17%. Однако инфляция началась уже в конце 2017 года.

Еще одной характерной чертой кризиса стало увеличение разницы в ценах между первичным и вторичным рынками.

Предложение на вторичном рынке можно считать более гибким, поскольку многие потенциальные вторичные продавцы предпочитают держать квартиры во время кризиса, тогда как предложение на первичном рынке зависит от объема вновь построенных квартир, который медленно меняется.

В условиях кризиса определенные факторы влияют на два рынка. Повышенный риск несостоятельности застройщика сильно ударил по первичному рынку. Кроме того, были значительно повышены ставки по ипотечным кредитам, особенно для первичного рынка.

С помощью полученных модельных оценок можно составить прогноз цен на рынке недвижимости России и Москвы. Базовым сценарием для прогноза был базовый сценарий развития российской экономики в текущем и будущем 2020 году. Согласно базовому сценарию в 2018 и 2019 годах. Российская экономика вырастет на 4,4% и 3,6% соответственно. Рост реальных доходов населения составит 3,6% и 4,1% соответственно. В 2010 году возможен небольшой отток

капитала (- 1 млрд долларов США), который будет заменен притоком (+ 10 млрд долларов США) в 2019 году.

В ближайшее время российский рынок жилой недвижимости будет восстанавливаться медленно. В целом по России цены будут продолжать стагнировать с инфляцией до конца 2017 года, а также в будущем 2018 года. Номинально небольшое повышение цены будет зафиксировано в 2019 году (+ 6%). Цены на недвижимость в Москве будут расти медленнее до конца 2018 и 2019 годов, чем в начале текущего года. По оценкам экспертов Сбербанка, общий рост инфляции в 2018 году составит 4,5%, а номинальный - 11%. В 2019 году ожидается аналогичная тенденция.

Рассмотрим проблемы рынка жилой недвижимости.

Опыт России в прошлом и современный опыт промышленно развитых стран показывают, что определенные отношения и зависимости между рынком жилья и арендным жильем формируются. Например, в дореволюционной России в начале двадцатого века структура собственности на жилой фонд была примерно следующей: частные семейные дома - 50%, социальное жилье - 10%, частные дома - 40%. В настоящее время только 40% жилого фонда в США находится в частной собственности 44% - арендованные квартиры; остальные - социальное жилье. Аналогичная ситуация наблюдается в большинстве европейских стран, где сектор аренды жилья (частный и муниципальный) колеблется от 30% в Австрии до 55% в Швеции [9].

Как видим, проблема строительства жилого фонда, основанного на оптимальном соотношении занимаемого собственником и арендуемого жилья, актуальна не только для России, но и для большинства стран. Поэтому эта проблема рассматривается в теоретическом и практическом смысле всего мирового сообщества. В России появился неформальный «серый» рынок аренды жилья в ответ на снижение роста реальных доходов населения и рост коммунальных расходов. В то же время население городов с миллионным населением, как правило, арендует вторую инвестиционную квартиру, а в малых

и средних городах России - единственную, которая покидает город и корректирует свои летние и садовые участки для постоянного проживания. Это специфическая национальная тенденция, которую можно назвать «миграцией на дачу», и она требует отдельного исследования.

Как показывает международный опыт, основной целью политики жилищной политики развитых стран является обеспечение доступного жилья в комфортных городских условиях не только в связи с развитием рынка ипотечного кредитования, но и в связи с развитием институционального (регулирующего) рынка аренды жилья. К 2018 году, когда потенциал ипотечного кредитования был исчерпан в условиях продолжающегося снижения платежеспособности населения, к 2025 году была разработана и опубликована стратегия развития жилищного строительства в Российской Федерации (таблица 18) [54].

Таблица 18 - Целевые показатели Стратегии развития жилищной сферы РФ до 2025 года

Целевые показатели Стратегии	Период,год	
	2016	2025
Объем строительства	80	120 млн. кв. м
Обеспеченность жильем	25	30 кв. м. на человека
Доступность жилья (доля семей, которым доступно приобретение жилья с помощью собственных и заемных средств)	37 %	>55 %
Ипотека. Доля задолженности в ВВП, объемы выдачи	5,2	15
Доля цивилизованного рынка аренды	<5	не менее 50 %;
Доступность жилья (доля семей, которым доступно приобретение жилья с помощью собственных и заемных средств)	37 %	>55 %

В дополнение к традиционному механизму предоставления доступного жилья населению через механизм ипотечного кредитования, разработка и внедрение альтернативного механизма - предоставление арендного жилья в коммерческом и некоммерческом формате - планируется впервые достичь целевых показателей стратегии. Несмотря на актуальность стратегической цели, стратегия содержит

ряд методологических недостатков в концептуальном аппарате и механизмах проектирования рынка аренды жилья.

Несмотря на то, что в соответствии с гражданским и жилищным законодательством только гражданские лица могут заключать договоры аренды, а договоры аренды заключаются только с юридическими лицами [10], в терминологии стратегии рынка аренды жилья для частных лиц используется название «аренда квартир». Как говорится в стратегии, «в качестве инструмента повышения спроса на рынке жилья необходимо рассмотреть механизм предоставления социального жилья в аренду. Этот инструмент практически отсутствует на современном рынке аренды ». В этом отношении понятия найма часто используются в стратегии как синонимы, что вводит в заблуждение и не отражает существующую нормативно-правовую практику. Также появился новый термин «некоммерческий лизинг». В то же время, как отмечают эксперты, в России нет понятия «некоммерческая рента» [10]. Действующий Закон о жилье назначает две категории условного «некоммерческого» лизинга этой категории: договор о социальной занятости и договор об аренде жилищного фонда для социального использования. А в отношении помещений государственного и муниципального жилищного фонда, которые предоставляются гражданам в рамках договоров социальной аренды, определено постоянное право жильцов на бесплатную приватизацию этих жилых площадей, то есть регистрацию жилья в собственности. В будущем мы будем использовать терминологию, определенную в стратегии, чтобы избежать несоответствий.

Третий спорный момент в использовании терминов, на которые вам следует обратить внимание при изучении стратегии, - это правовой статус жилищ, так как в законодательстве до сих пор нет изменений, которые позволили бы рассматривать жилища как жилые здания (сегодня классифицируется как нежилое здание). Стратегия предусматривает «квартиры» как форму аренды жилья для бизнес-класса и элитных классов, а АИЖК (HOUSE.RF) реализует пилотные проекты и инвестирует исключительно в дорогие квартиры в Москве. На наш

взгляд, это дискредитирует идею социальной идентичности сегмента рынка аренды с доступным жильем.

В 2017 году АИЖК в проектах по аренде жилья составило 13,5 млрд руб. Компания реализовала пилотный арендный комплекс в московском МФЦ «Лайнер» на Ходынском месторождении. С этой же целью агентство приобрело пул квартир в метрополии, ЖК-спичечный пункт и ЖК-символ. К концу 2020 года Российская Федерация планирует вложить 100 миллиардов рублей в создание фонда аренды жилья.

Стратегия предусматривает одновременную разработку двух форматов арендуемого жилья (коммерческого и некоммерческого), различая различные виды институциональной арендной платы: рентабельные дома и корпоративную арендную плату.

Для определения возможностей строительства арендуемых домов и их использования мы рассмотрим основные требования к развитию рынка аренды жилья: снижение реальных доходов населения; Увеличение мобильности населения; "Серый" прокатный бизнес.

Нестабильность и снижение реальных доходов населения. Несмотря на увеличение официальных «белых» зарплат, реальные доходы в России продолжают снижаться, что Росстат не может учесть. Реальный располагаемый доход упал за последние четыре года. «2015 год - на 0,7%. 2016 год - на 3,2%, 2017 год - на 5,8%, 2018 год - на 1,7%, сообщило Федеральное статистическое управление 19 сентября. Это подтверждают и независимые эксперты по оценке качества жизни. Необходимо сравнивать не номинальные, а реальные показатели (без инфляции). Затем мы увидим, что за 10 лет прирост ВВП составил 29%, а средний доход на душу населения составил всего 25%, а за 5 лет у нас, как правило, снижение ВВП составляет 5%, а средний процент Головной доход населения на 10%.

Не стоит и ждать в 2019 году существенного увеличения реальных доходов населения. Кроме того, некоторые аналитики предполагают, что они могут пойти

в минус. Это связано с запланированным повышением НДС с 18% до 20% с 1 января 2019 года.

Таким образом, неопределенность в отношении статуса занятости и доходов и неопределенность в отношении стабильности получения доходов могут изменить существующую тенденцию жилищных предпочтений от владения жильем (посредством ипотечного кредита) к жилью в арендуемом жилье (арендуемое жилье). Для государства важно сломать ситуацию на рынке аренды жилья и перейти от неформального «серого» рынка аренды к регулируемому, цивилизованному рынку. На наш взгляд, запланированные меры по решению этой проблемы являются своевременными, но неадекватными.

Взаимосвязь между мобильностью и выбором форм жилья. Причиной выбора коммерческой жилой площади является не только невозможность приобретения жилья в собственность из-за низкого дохода и отсутствия первоначального взноса за ипотеку, но и возросшая мобильность населения. «Внутренние миграционные потоки, которые развивались в течение последних двадцати лет, противоречат геополитическим интересам страны. Если ситуация продолжит развиваться в том же направлении, существует реальная опасность депопуляции огромных территорий страны, что усложнит ее управляемость и управляемость. [11]

Независимые эксперты также подтверждают появление новой тенденции на рынке аренды - смена места жительства после работы и появление новой категории - законодатели моды, которые предпочитают не иметь собственного дома, а переезжать после работы и сдавать квартиры в аренду. Однако в промышленно развитых странах Европы, где в среднем половина населения пользуется арендованными квартирами, нам еще далеко.

Снижение роста реальных доходов населения и увеличение пособий привели к тому, что население нашло возможность пополнить «уменьшенный доход», сдавая квартиры в «серую» аренду. В то же время, когда в городах с миллионным населением население, как правило, сдает в аренду инвестиционную квартиру, то в малых и средних городах России - единственный, кто одновременно выезжает

за город и свои дачные и садовые участки на постоянное место жительства. Это привело к особому типу миграции, типичному для России, который можно описать как «миграция на дачу» и требует отдельного исследования.

Анализ, проведенный в рамках Стратегии показывает, что семьи, которые уже снимают свои квартиры, испытывают в среднем 2-3 переезда. Основными причинами смены места жительства являются изменения в семейном положении, улучшение условий жизни и изменение места работы / учебы. И 65% арендаторов готовы переехать в другое место, если им помогают в предоставлении жилья.

Таким образом, несмотря на разработанную Стратегию развития жилищной сферы до 2025 г., в ближайшее время необходимо дополнительно решить ряд вопросов в сфере формирования цивилизованного рынка арендного жилья:

1. Требуется привести терминологию, используемую в Стратегии в сфере аренды (найма) жилья, некоммерческого найма и социального жилья в соответствие с действующим законодательством; решить вопрос о переводе апартаментов из категории «нежилое помещение» в «жилое».

2. Разработать механизмы строительства и управления жилищным фондом, находящегося как в собственности, так и на условиях найма, в соответствии со спецификой каждого региона, включая сложившийся уровень реальных доходов; стимулирующих механизмов в области жилищного строительства арендного жилья и управления арендным жилищным фондом.

Основным фактором, определяющим будущее развитие рынка недвижимости в период 2019-2020 гг., является динамика курсов валют. Обесценивание местной валюты привело к росту стоимости рубля в жилой недвижимости во время кризиса. К 2019 году рубль продолжит восстанавливать утраченные позиции, что повлияет на цену за квадратный метр.

Валютный фактор важен для рынка жилья. Колебания цен отражаются на изменении стоимости строительных материалов. Динамика валютного рынка также отражается в ценовой политике застройщиков. В 2019-2020 гг. Аналитики прогнозируют плавное укрепление российской валюты, что послужит основой

для базового сценария на ближайшие годы. Девальвация доллара будет обусловлена следующими факторами: ростом цен на нефть, который в ближайшее время достигнет уровня 75-80 долларов за баррель. Восстановление экономического роста в пределах 2,5-3%. В результате курс доллара упадет до 52-54 руб. / долл., что повлияет на цены на жилье в 2019 году. Укрепляя рубль, разработчики могут перейти к следующим более низким ценам, не ставя под угрозу свои финансовые показатели.

Пессимистичный сценарий предусматривает новую девальвацию «черного золота», которая станет возможной после возобновления роста добычи нефти. Отказ от соглашения приведет к сильному увеличению поставок, что скажется на динамике цен на нефть. Падение стоимости барреля до 55-60 долларов приводит к ослаблению рубля до 58-60 рублей за доллар. В результате снижение цен на недвижимость замедлится на 3-5%.

Рост цен будет замедлен замедлением инфляции, которая в ближайшие годы стабилизируется до 4%. Стоимость строительных материалов останется стабильной, что положительно скажется на финансах застройщиков. В этих условиях строительные компании останутся прибыльными без повышения цен.

Неуклонно растущий спрос на недвижимость будет невозможен, если рост реальных доходов населения не ускорится. Несмотря на более дешевую ипотеку, ограниченные доходы граждан окажут негативное влияние на восстановление продаж до кризиса.

В отличие от кризиса влияние государственной поддержки на развитие рынка недвижимости будет незначительным. Правительство не планирует продлевать действие привилегированной ипотеки после того, как процентные ставки упали значительно ниже 12%. В такой ситуации дополнительное снижение ставок было бы неуместным, говорят чиновники.

Разработка стратегии развития рынка недвижимости Российской Федерации должна способствовать реализации основных направлений по улучшению

рыночных отношений в России и укреплению государственных позиций в обеспечении граждан доступным жильем.

Высокие и устойчивые темпы экономического роста и достигнутая макроэкономическая стабильность требуют от Правительства Российской Федерации и научного сообщества разработки новых решений для повышения предпринимательского духа недвижимости и услуг на рынке недвижимости путем укрепления рыночной стабильности, повышения конкурентоспособности российских брокерских структур в сфере недвижимости и других. Улучшить регулирование и надзор, укрепить интересы и укрепить доверие. Организация, работа на этом рынке, включая национальные и региональные аспекты.

Для достижения этой цели Правительство Российской Федерации и деловые круги должны активно работать вместе над созданием на этом рынке современного, конкурентоспособного рынка недвижимости и услуг, отвечающего стратегическим интересам российской экономики.

Приоритетом государственной социально-экономической политики является обеспечение высокого и стабильного экономического роста. Динамика решения проблем развития рынка недвижимости в значительной степени зависит от правовой среды, инвестиционного и делового климата, налоговых условий, совершенствования регулирования инвестиционной и строительной деятельности, а также системы государственного надзора в профессиональном мире и эффективности.

В то же время процессы реформирования и модернизации сектора услуг и рынка недвижимости определены как важная часть развития и укрепления основ рынка страны.

Однако ряд задач остался нерешенным. Хотя рынок недвижимости в России все еще относительно велик, он не играет существенной роли в экономическом развитии страны. Высокие оценочные эксплуатационные расходы, как при создании новой недвижимости, так и в сфере услуг. Уровень защиты прав участников рынка и их клиентов не соответствует международным стандартам.

Задачи по совершенствованию нормативно-правовой базы для развития конкуренции на рынке недвижимости, повышения прозрачности бизнес-процессов, создания и ликвидации организаций по недвижимости и других участников рынка реализованы не полностью.

Основной целью среднесрочного развития рынка недвижимости является повышение устойчивости рыночной системы и эффективности рынка недвижимости. Реформа рынка недвижимости в среднесрочной перспективе будет способствовать реализации Программы социально-экономического развития Российской Федерации (2015–2020 годы), в частности преодолению товарной ориентации российской экономики за счет ускоренной диверсификации и конкурентных преимуществ.

Основными целями рынка недвижимости являются:

- усиление защиты интересов собственников и участников сделок; Повышение эффективности мероприятий, предпринимаемых для эффективного поиска объектов недвижимости, отвечающих требованиям качества и диапазона цен, а также для накопления средств у населения и организаций и превращения их в инвестиции в недвижимость;

- повышение конкурентоспособности российских риэлторских компаний; Предотвращение использования организаций рынка недвижимости для осуществления недобросовестной торговли и незаконной деятельности (в частности, для финансирования терроризма и легализации доходов, полученных преступным путем);

- развитие конкурентной среды и обеспечение прозрачности в деятельности риэлторских организаций;

- укрепить доверие потребителей услуг, участников рынка, участников сделок, инвесторов, кредиторов и соинвесторов к российскому рынку недвижимости.

После достижения стратегических целей следующий этап (2020–2025 гг.) Будет считаться приоритетом для эффективного позиционирования российского рынка недвижимости на международных рынках.

Основными направлениями модернизации предпринимательской деятельности на рынке недвижимости являются:

- совершенствование правового обеспечения рынка недвижимости и сферы услуг на рынке недвижимости;

- создание благоприятных условий для участия банков в финансовом посредничестве на рынке недвижимости, выдаче кредитов физическим и юридическим лицам, в том числе ипотечным кредитам;

- повышение эффективности государственного регулирования и саморегулирования на рынке недвижимости, усиление роли общественных саморегулируемых организаций;

- развитие конкурентной среды и обеспечение прозрачности в деятельности риэлторских организаций;

- укрепление рыночной дисциплины в секторе недвижимости и обеспечение равных условий для всех коммерческих организаций, включая брокеров, девелоперов и другие организации, предоставляющие услуги в сфере недвижимости;

- возрастающие требования к управлению качеством в организациях рынка недвижимости; Развитие бизнес-инфраструктуры на рынке недвижимости во всех секторах этого рынка.

В области юридического сопровождения деятельности на рынке недвижимости, в первую очередь должны быть созданы правовые требования для функционирования всех рыночных структур, а также организаций по недвижимости в соответствии с международными стандартами.

Законодательство на рынке недвижимости должно дополняться нормами прямого действия, а также должны быть указаны нормы этого законодательства

для участия иностранного капитала в сфере строительства и услуг на рынке недвижимости.

В области усиления роли структур рынка недвижимости в системе коммутации необходимо обеспечить следующее:

- открытость хозяйственных операций на основе раскрытия финансовой информации и показателей хозяйственной деятельности в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета;

- совершенствование механизмов рефинансирования и управления ликвидностью бизнес-структур, в частности лиц, привлекающих государственные средства и сотрудничающих с акционерами в строительном секторе, а также лиц, участвующих в формировании и управлении собственными портфелями недвижимости, а также инвестиционных фондов недвижимости;

- равные возможности для риэлторских компаний в сделках на рынке недвижимости, основанные на современных информационных и банковских технологиях.

В сфере регулирования рынка и государственного надзора, а также надзора саморегулируемых организаций важнейшими направлениями являются:

- определение режима надзора и применение, при необходимости мер надзорного реагирования исходя, прежде всего из характера рисков, принятых организацией, и качества управления рисками;

- обеспечение функционирования системы раннего реагирования и применения комплексной оценки деятельности риэлтерских организаций, включающей оценку качества управления и внутреннего контроля;

- повышение оперативности и эффективности решений, принимаемых в рамках надзора саморегулируемыми организациями.

Предстоит рассмотреть вопросы сближения правил регулирования деятельности риэлтерских организаций и иных участников рынка недвижимости, а также их взаимодействие между собой.

В сфере развития конкурентной среды и укрепления рыночной дисциплины необходимо:

- создать более благоприятные условия для развития инфраструктуры рынка банковских услуг, прежде всего в регионах;
- обеспечить открытость деятельности кредитных организаций, в том числе прозрачность структуры собственников (акционеров, участников);
- повысить эффективность и качество аудиторской деятельности путем внедрения федеральных стандартов аудиторской деятельности, разработанных на основе международных стандартов аудита.

При развитии инфраструктуры рынка недвижимости Правительству Российской Федерации и саморегулируемым организациям следует уделять особое внимание функционированию системы страхования недвижимости, страхованию вкладов, доле паевых инвестиционных фондов и недвижимости в совместном строительстве, созданию реестра недобросовестных застройщиков и истории отдельных агентов по недвижимости, предоставляющих услуги в сфере недвижимости.

Поэтому развитие рынка недвижимости и динамика количественных параметров существенно зависят от темпов развития российской экономики. К ним относятся ключевые показатели, такие как валовой внутренний продукт, динамика торговли и платежного баланса, инфляция, обменный курс, рыночные процентные ставки и доля денежных средств и их эквивалентов. Для перехода к динамичному развитию рынка недвижимости необходимо установить инвестиционный подход к экономической системе: не сжимать рынок спроса, а стимулировать.

Выводы по разделу два

Наконец, мы можем сделать следующие выводы. Нынешняя ситуация на рынке недвижимости характеризуется следующими факторами. Создана

важнейшая правовая и институциональная база рынка жилья. (69,5% домов находятся в частной собственности, и, по оценкам, около 3% домов меняют право собственности каждый год, причем более 90% строительных компаний являются частными компаниями.) Общий объем жилищного строительства в 2018 году составил 33,7 млн. кв. м, что в 1,8 раза меньше, чем в 2010 году. С 2017 года жилищное строительство увеличилось (в 2018 году прирост составил 8,3% по сравнению с 2017 годом, за первые девять месяцев 2018 года - 9,6% за аналогичный период с 2017 года). Объем индивидуального жилищного строительства увеличился (в 2,4 раза за период 1990-2002 гг.), а его доля в общем объеме жилищного строительства в рассматриваемом году составила 47,8%.

Основной фактор, влияющий на динамику цен на рынке жилья, в настоящее время находится за пределами этого рынка: макроэкономическая ситуация в стране, ее характеристики в отдельных регионах, инвестиционная привлекательность регионов. Развитие рынка недвижимости и динамика количественных параметров в значительной степени зависят от развития российской экономики, включая такие ключевые показатели, как валовой внутренний продукт, динамика торговли и платежного баланса, инфляция, обменные курсы, рыночные процентные ставки и доля денежных средств и их эквивалентов. безналичный способ оплаты. Для перехода к динамичному развитию рынка недвижимости необходимо установить инвестиционный подход к экономической системе: не сжимать рынок спроса, а стимулировать. Кроме того, существует необходимость стимулировать сам бизнес, что требует пересмотра степени ужесточения нормативного регулирования, оптимизации налогообложения недвижимости и налаживания взаимодействия агентов по недвижимости, девелоперов и государственных учреждений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сегодня существует множество словарей и других источников международной литературы, в каждом из которых делается попытка кратко обрисовать природу термина «недвижимость». Несомненно одно: в каждом из этих источников недвижимость представлена как объект недвижимости любого вида, состоящий из земли, зданий и других связанных с ней сооружений. На рынке недвижимости использование термина «недвижимость» является еще одним важным аспектом, поскольку оно подчеркивает правовые рамки, связанные с объектами недвижимости.

Существует несколько типов недвижимости, и этот список нестабилен и может быть уменьшен или добавлен в любое время в соответствии с изменениями в секторах экономики и т. Д.

Чтобы эффективно управлять рынком недвижимости, необходимо понимать и представлять всю структуру рынка и элементы, которые играют главную роль в этой структуре. Темы обмотки недвижимости: покупатель; продавец; профессиональные участники рынка; институциональные участники; не институциональные участники. Особенности ситуации на рынке жилья являются: неоднородность; долговечность; - имеет высокую цену и трудности с оплатой, поэтому для приобретения требуется заимствование; На это влияет стоимость переезда, если психологически сложно изменить привычную старую среду.

Ситуация на рынке сегодня характеризуется следующими факторами. Создана важнейшая правовая и институциональная база рынка жилья (69,5% квартир находятся в частной собственности, и, по оценкам, около 3% квартир меняют владельцев каждый год, причем более 90% строительных компаний являются частными компаниями).

Общий объем жилищного строительства в 2018 году составил 33,7 млн. Кв. м, что в 1,8 раза меньше, чем в 2010 году. С 2017 года строительство жилья увеличится. Объем индивидуального жилищного строительства увеличился (в 2,4

раза за период 1990-2002 гг.), А его доля в общем объеме жилищного строительства в рассматриваемом году составила 47,8%.

Большая часть жилья финансируется за счет инвестиций граждан. Практически нет учреждений для долгосрочных кредитов гражданам на покупку и строительство жилья, а также кредитов для застройщиков на жилье. По данным Банка России на 2017 - 2018 годы. Было выдано чуть более 10 тысяч ипотечных кредитов на 5 миллиардов рублей. Тем не менее, объем выданных кредитов в 2018 году почти удвоился с 2016 года, а темпы роста продолжали расти в 2018 году.

Основной фактор, влияющий на динамику цен на рынке аренды, в настоящее время находится за пределами этого рынка: общая экономическая ситуация в стране, ее характеристики в отдельных регионах и инвестиционная привлекательность регионов.

Развитие рынка недвижимости и динамика количественных параметров в значительной степени зависят от развития российской экономики, включая такие ключевые показатели, как валовой внутренний продукт, динамика торговли и платежного баланса, инфляция, обменные курсы, рыночные процентные ставки и доля денежных средств и их эквивалентов. Для перехода к динамичному развитию рынка недвижимости необходимо установить инвестиционный подход к экономической системе: не сжимать рынок спроса, а стимулировать. Кроме того, существует необходимость стимулировать сам бизнес, что требует пересмотра степени ужесточения нормативного регулирования, оптимизации налогообложения недвижимости и налаживания взаимодействия агентов по недвижимости, девелоперов и государственных учреждений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

2 Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

3 Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 25.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

4 Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 15.04.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 26.04.2019) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

5 Воздушный кодекс РФ от 19 марта 1997 г. N 60-ФЗ [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

6 Лесной кодекс Российской Федерации от 04.12.2006 N 200-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

7 Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 25.12.2018) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

8 Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 N 81-ФЗ (ред. от 27.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 31.01.2019) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

9 Федеральный закон "О соглашениях о разделе продукции" от 30.12.1995 N 225-ФЗ (ред. от 27.06.2018) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

10 Федеральный закон "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" от 21.07.1997 N 122-ФЗ (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

11 Федеральный закон "Об ипотеке (залоге недвижимости)" от 16.07.1998 N 102-ФЗ (ред. от 31.12.2017) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

12 Федеральный закон от 29 июля 1998 г. N 135-ФЗ "Оценочная деятельность в Российской Федерации" [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

13 Федеральный закон "О государственной регистрации недвижимости" от 13.07.2015 N 218-ФЗ (ред. от 25.12.2018) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

14 Федеральный закон "О кадастровой деятельности" от 24.07.2007 N 221-ФЗ (ред. от 06.03.2019) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

15 Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 25.12.2018) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

16 Федеральный закон от 21 декабря 2001 г. N 178-ФЗ «О приватизации государственного имущества и муниципального имущества» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

17 Федеральный закон "О жилищных накопительных кооперативах" от 30.12.2004 N 215-ФЗ (ред. от 29.07.2018) [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

18 Асаул, А.Н. Управление, эксплуатация и развитие имущественных комплексов / А.Н. Асаул, Х.С. Абаев, Ю.А. Молчанов - СПб.: Гуманистика, 2015. - 250 с.

19 Бердникова, В.Н. Экономика недвижимости 2-е изд., испр. и доп. учебник и практикум для академического бакалавриата / В.Н. Бердникова. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 190 с.

20 Боровкова, В.А. Экономика недвижимости: Учебник и практикум для академического бакалавриата / В.А. Боровкова, В.А. Боровкова, О.Е. Пирогова. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 417 с.

21 Бреславцева Н.А. Рынок недвижимости — основа формирования рынка риэлтерских услуг / Н.А. Бреславцева, Н.А. Ярославцева, В.В. Рябоконт // Инженерный вестник Дона. — 2015. — Т. 15, № 1. — С. 526 — 539.

22 Бурденкова, Е. О. Некоторых аспектах деятельности риэлтерских фирм в России / Е.О.Бурденкова // Вопросы статистики. — 2017. — № 10. — С. 63 — 67.

23 Власенко, Т.В. Типология объектов недвижимости: учебное пособие / Т.В. Власенко - Ростов н/Д: Рост.гос. строит. ун-т, 2015. - 100с.

24 Володин, Д.Н. Внешние и внутренние угрозы экономической безопасности России и пути их преодоления / Д.Н. Володин, В.П. Прижигалинский, А.И. Ашкалов - Экономика и предпринимательство. 2015. - № 12 (53). - С. 18-25.

25 Горемыкин, В.А. Инновационное развитие жилищной сферы России / В.А. Горемыкин, Н.В. Родионова // Вопросы региональной экономики. — 2016. — № 4 (13). — С. 3—12.

26 Горемыкин, В.А. Современный земельный рынок России: практ. пособие / В.А. Горемыкин. — М.: Финансово-технологическая академия, 2015. — 619 с.

27 Горемыкин, В.А. Экономика недвижимости. В 2 т. Т.1. Общая модель рынка недвижимости и рынок прав аренды: Учебник. 8-е изд., пер. и доп. / В.А. Горемыкин. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 472 с.

28 Горемыкин, В.А. Экономика недвижимости. В 2 т. т.2. Рынок земельных участков и управление недвижимостью: Учебник. 8-е изд., пер. и доп. / В.А. Горемыкин. — Люберцы: Юрайт, 2015. — 537 с.

29 Горемыкин, В.А. Экономика недвижимости: Учебник для бакалавров / В.А. Горемыкин. — М.: Юрайт, 2015. — 926 с.

- 30 Гриненко, С. В. Экономика недвижимости: конспект лекций / С.В. Гриненко. — Таганрог: ТРТУ, 2016. — 107 с.
- 31 Иваницкий, В.В. Повышение доступности жилья на основе государственной компенсации цен на энергоресурсы / В.В. Иваницкий // Экономика региона. 2015. - № 4. - С. 123-131.
- 32 Кисель, Т.Н. Анализ основных тенденций изменения цен на рынке недвижимости Москвы в период экономической нестабильности / Т.Н. Кисель, Я.И. Паластрова // Экономика и предпринимательство. 2016. - № 2. - С. 847-851.
- 33 Максимов, С.Н. Экономика недвижимости: Учебник и практикум для академического бакалавриата / С.Н. Максимов. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 402 с.
- 34 Медовый, А.Е. Институциональные основы системы предоставления услуг на рынке недвижимости / А.Е. Медовый // Современные исследования социальных проблем. 2017. - № 3. - С. 123-127.
- 35 Медовый, В.В. Повышение эффективности функционирования риэлтерских предпринимательских структур на рынке недвижимости. - Автореферат дисс. кандидата экон. Наук / В.В. Медовый // Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». Ростов на Дону, 2014. – 361 с.
- 36 Медовый, В.В. Совершенствование системы государственной поддержки субъектов предпринимательства на рынке недвижимости / В.В. Медовый. - Terra Economicus. 2015. - Т. 12. - № 2-3. - С. 131-135.
- 37 Медовый, В.В. Системы государственного регулирования регионального рынка недвижимости / В.В. Медовый, М.А. Абдурагимов. - Актуальные проблемы экономики, социологии и права. 2015. - № 2. - С. 142-146.
- 38 Медовый, В.В. Экономика, организация и управление системным развитием сферы услуг на рынке недвижимости. Монография / В.В. Медовый, А.Е. Медовый. Пятигорск, РИА КМВ. 2016. – 351 с.
- 39 Месропян, Л.М. Экономика недвижимости / Л.М. Месропян, А.Н. Асаул. - Ер., изд-во. РАУ, 2015. - 353 с.

40 Овсянникова, Т.Ю. Жилье как фактор роста человеческого потенциала / Т.Ю. Овсянникова // Томский финансовый журнал. 2014. - № 3. - С. 14-15.

41 Першина, Т.А. Влияние финансового кризиса на экономику России / Т.А. Першина // Вклад молодого специалиста в развитие строительной отрасли Волгоградской области: материалы региональной научно-практической конференции. - Волгоград, 2015. - С. 19-22.

42 Першина, Т.А. Экономический кризис. Его влияние на экономику России / Т.А. Першина // Вклад молодого специалиста в развитие строительной отрасли Волгоградской области: материалы региональной научно-практической конференции. - Волгоград: ВолгГАСУ, 2015. - С. 7-9.

43 Слугин, О.В. Экономика недвижимости. Учеб. пособие. 4 изд. / О.В, Слугин. - Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. - С.64.

44 Стерник, Г.М. Анализ рынка недвижимости для профессионалов / Г.М. Стерник, С.Г. Стерник. - М.: Экономика, 2016. - 608 с.

45 Сухорукова, Н.Н. Все о недвижимости. Вторичный рынок жилья / Н.Н. Сухорукова. - М.: Питер, 2015. - 555 с.

46 Тарасевич, Е. И. Анализ инвестиций в недвижимость: моногр. / Е.И. Тарасевич. - М.: МКС, 2017. - 432 с.

47 Черкашина, Т.А. Анализ влияния общеэкономических показателей на региональный рынок недвижимости / Т.А. Черкашина, Т.В. Хаустова, Н.Б. Фирсова // Известия Юго-Западного государственного университета. 2015. - 1. - С. 34-45.

48 Ежемесячные отчеты Аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости». [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: www.wim.ru

49 Обзор рынка жилой недвижимости за 2018г //Исследовательский центр «Blackwood». [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.blackwood.ru/main.php?id=1176>

50 Обзор рынка недвижимости по итогам 2018 года // www.irn.ru [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.irn.ru/news/70327.html>

51 Рынок коммерческой недвижимости 2018: итоговый обзор и прогнозы на 2019 год [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <https://zдание.info/2393/2467/news/13212#office-2018>

52 Рынок коммерческой недвижимости РФ: итоги 2018 года и прогноз на 2019 год // zдание.info [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://zдание.info/2393/2467/news/8955>

53 Стратегия развития жилищной политики РФ до 2025 г. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.minstroyrf.ru/docs/15909>.

54 Строительство жилых домов по субъектам Российской Федерации. Оперативная информация Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/building/>

55 Цены на аренду жилья в России в 2018 году [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: https://www.domofond.ru/statya/tseny_na_arendu_zhilya_v_rossii_v_2018_godu/7744

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Динамика арендных ставок на 1-комнатные квартиры в 2018 г.

Регион	Цена в IV квартале 2017 г., руб./квартира	Цена в IV квартале 2018 г., руб./квартира	Динамика, %
Саха (Якутия)	17 599	19 659	11,7%
Калмыкия	8 102	8 992	11,0%
Ленинградская область	14 157	15 564	9,9%
Бурятия	11 721	12 812	9,3%
Амурская область	14 347	15 595	8,7%
Астраханская область	11 499	12 492	8,6%
Забайкальский край	13 339	14 389	7,9%
Севастополь	19 114	20 438	6,9%
Кемеровская область	9 494	10 144	6,8%
Еврейская АО	11 513	12 269	6,6%
Красноярский край	12 274	13 012	6,0%
Ставропольский край	9 781	10 359	5,9%
Омская область	10 054	10 641	5,8%
Архангельская область	14 208	15 036	5,8%
Адыгея	9 708	10 264	5,7%
Ульяновская область	9 387	9 909	5,6%
Смоленская область	10 216	10 759	5,3%
Вологодская область	9 833	10 344	5,2%
Пензенская область	9 021	9 487	5,2%
Карачаево-Черкесия	11 070	11 640	5,1%
Камчатский край	20 870	21 934	5,1%
Коми	13 327	13 997	5,0%
Калининградская область	13 205	13 844	4,8%
Удмуртия	10 230	10 697	4,6%
Новосибирская область	13 977	14 608	4,5%
Тюменская область	13 634	14 240	4,4%
Курская область	7 864	8 200	4,3%
Белгородская область	10 667	11 106	4,1%
Рязанская область	12 251	12 729	3,9%
Ярославская область	10 241	10 634	3,8%
Саратовская область	9 914	10 276	3,7%
Республика Алтай	10 244	10 615	3,6%
Мордовия	8 684	8 997	3,6%
Алтайский край	10 359	10 719	3,5%
Мурманская область	13 996	14 478	3,4%
Иркутская область	13 317	13 773	3,4%
Хабаровский край	19 250	19 907	3,4%
Крым	19 270	19 869	3,1%
Краснодарский край	15 825	16 309	3,1%
Тульская область	12 977	13 333	2,7%
Нижегородская область	12 753	13 101	2,7%
Московская область	20 246	20 791	2,7%

Окончание приложения А

Дагестан	12 410	12 737	2,6%
Магаданская область	20 156	20 664	2,5%
Свердловская область	14 992	15 365	2,5%
Воронежская область	10 430	10 667	2,3%
Пермский край	12 021	12 286	2,2%
Кировская область	8 795	8 985	2,2%
Северная Осетия	11 394	11 637	2,1%
Липецкая область	9 294	9 484	2,0%
Тверская область	12 644	12 897	2,0%
Ростовская область	12 410	12 645	1,9%
Хакасия	10 640	10 839	1,9%
Башкортостан	12 534	12 761	1,8%
Челябинская область	10 382	10 545	1,6%
Волгоградская область	10 968	11 140	1,6%
Владимирская область	11 350	11 490	1,2%
Новгородская область	10 290	10 412	1,2%
Марий Эл	9 153	9 255	1,1%
Самарская область	12 330	12 451	1,0%
Псковская область	8 500	8 578	0,9%
Ямало-Ненецкий АО	22 524	22 718	0,9%
Калужская область	14 601	14 722	0,8%
Татарстан	13 915	14 011	0,7%
Карелия	11 235	11 304	0,6%
Санкт-Петербург	22 576	22 691	0,5%
Ханты-Мансийский АО	19 289	19 371	0,4%
Орловская область	9 129	9 165	0,4%
Чувашия	9 135	9 156	0,2%
Оренбургская область	10 536	10 531	0,0%
Москва	34 739	34 711	-0,1%
Приморский край	13 857	13 841	-0,1%
Брянская область	8 888	8 825	-0,7%
Курганская область	8 355	8 260	-1,1%
Кабардино-Балкария	12 049	11 903	-1,2%
Ивановская область	9 222	9 104	-1,3%
Костромская область	9 669	9 530	-1,4%
Тамбовская область	9 881	9 711	-1,7%
Томская область	11 374	11 178	-1,7%

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерский баланс

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина РФ
от 05.10.2011 № 124н)

Бухгалтерский баланс

на _____ 0 _____ г.

Организа
ция _____

ООО «Мегаполис»

по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика

ИНН

Вид
экономической
деятельности

по
ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

ООО

по
ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб.

по ОКЕИ

Местонахождение (адрес)

Коды	
0710001	
384 (385)	

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2018г.	На 31 декабря 2017г.	На 31 декабря 2016г.
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	82	92	43
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы			
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	273932	265665	247403
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения	8956	8954	8954
	Отложенные налоговые активы	13003	9188	6771
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	295973	283899	263171
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	132508	136451	126865
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	445	1937	3191
	Дебиторская задолженность			
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	207600	170000	125000
	Денежные средства и эквиваленты	28713	14357	14724
	Дебиторская задолженность	57075	61740	51316
	Прочие оборотные активы	1708	1973	2296
	Итого по разделу II	428049	386458	323392
	БАЛАНС	724022	670357	586563

Пояснения	Наименование показателя	На 31 декабря 2018г.	На 31 декабря 2016г.	На 31 декабря 2017г.
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	26	26	26
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(28589)	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	16083	51363	51363
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал	7	7	7
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	676943	561594	476220
	Итого по разделу III	664470	612990	527616
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства			
	Отложенные налоговые обязательства	680	668	657
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	680	668	657
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	12674	9874	9665
	Кредиторская задолженность	44415	45781	47380
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства	1783	1044	1245
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	58872	56699	58290
	БАЛАНС	724022	670357	586563

Руководит _____ Главный бухгалтер _____
 ель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи) _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

_____ 0 ____.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация именуется указанным раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Отчет о прибылях и убытках за 2018 г.

на _____ 0 _____ г.

			Коды
Форма по ОКУД			0710001
Дата (число, месяц, год)			
Организа ция _____	ООО «Мегаполис»	по ОКПО	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	
Вид экономической деятельности		по ОКВЭД	
Организационно-правовая форма/форма собственности	ООО	по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384 (385)

Наименование показателя	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3
Выручка	3526	1618
Расходы по обычной деятельности	(24971)	(2196)
Проценты к уплате	(42833)	(23453)
Прочие доходы	332582	69184
Прочие расходы	(397196)	(67497)
Налоги на прибыль (доходы)	57	0
Чистая прибыль (убыток)	-128949	-22344

Руководитель _____ Главный _____
 (подпись) (расшифровка подписи) бухгалтер (подпись) (расшифровка подписи)

" _____ " _____ 20 _____ г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Отчет о прибылях и убытках за 2017 г.

	на _____ 0 _____ г.		Коды
		Форма по ОКУД	0710001
		Дата (число, месяц, год)	
Организа	ООО «Мегаполис»	по ОКПО	
ция		ИНН	
Идентификационный номер налогоплательщика		по	
Вид		ОКВЭД	
экономической		по	
деятельности		ОКОПФ/ОКФС	
Организационно-правовая форма/форма собственности	ООО	по	
		ОКЕИ	384 (385)
Единица измерения: тыс. руб.			

Наименование показателя(2)	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
Выручка	2110	1618	0
Себестоимость продаж	2120	(1963)	(0)
Валовая прибыль (убыток)	2100	-345	0
Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
Управленческие расходы	2220	(233)	(0)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-578	0
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	5853	0
Проценты к уплате	2330	(23453)	(2)
Прочие доходы	2340	63331	0
Прочие расходы	2350	(67480)	(14)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-22327	-16
Текущий налог на прибыль	2410	(-799)	(0)
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	813	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	796	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	3649	3
Прочее	2460	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	-18675	-13
СПРАВОЧНО			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
Совокупный финансовый результат периода	2500	-18675	-13