

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Факультет «Заочный инженерно-экономический»
Кафедра «Экономика, управление и инвестиции»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, главный специалист



А.И. Хайруллин

2016 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.т.н., профессор

Е.В. Гусев

2016 г.

Анализ рынка жилой недвижимости по Челябинской и Свердловской
областям

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ – 080502.2016.027ПЗ ВКР

Руководитель работы
старший преподаватель, к.э.н.

В.Ф. Щур
2016 г.

Автор работы
студент группы ЗИЭФ- 602

Н.А. Малышева
2016 г.

Нормоконтролер

Л.Н.Юдина
2016 г.

9

Челябинск 2016

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Факультет «Заочный инженерно-экономический»
Кафедра «Экономика, управление и инвестиции»
Специальность «Экономика и управление на предприятии (строительство)»

УТВЕРЖДАЮ:

Заведующий кафедрой,

д.т.н., профессор

Е. В. Гусев

2016 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу студента

Малышевой Надежды Алексеевны

Группа ЗИЭФ-602

- 1 Тема работы – Анализ рынка жилой недвижимости по Челябинской и Свердловской областям утверждена приказом по университету от «15» апреля 2016 г. № 661
- 2 Срок сдачи студентом законченной работы «10» июня 2016
- 3 Исходные данные к работе

Указ президента РФ о продаже земельных участков гражданам и юридическим лицам при приватизации государственных и муниципальных предприятий №2284 от 24.12.1999; указ президента РФ о налогообложении продажи земельных участков и других операций с землей № 2118 от 07.12.1993; федеральный закон об ипотеке «залоге недвижимости» №102-ФЗ от 16.07.1998 – ред. от 19.05.2013; феде-

ральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» № 256-ФЗ от 29.12.2006; данные статистики по введеному в эксплуатацию жилых помещений в городах Челябинской и Свердловской областях; годовой отчет банка «ВТБ-24» (ЗАО).

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке

Анализ жилой недвижимости Челябинской области, анализ рынка жилой недвижимости Свердловской области, Государственные программы поддержки развития ипотечного кредитования.

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, электронные носители и др.)

Предмет, цели и задачи дипломного проекта, Факторы, влияющие на формирование рынка недвижимости, Стоимость кв. м в разрезе жилых районов г. Челябинска и количества комнат, распределение предложения по типам квартир на первичном рынке недвижимости г. Челябинска в 2012 году, Эволюция средней цены за 1 кв. м в г. Магнитогорске и г. Златоусте, Эволюция средней цены предложения жилой недвижимости в г. Екатеринбург на вторичном рынке, структура по типам квартир в г. Екатеринбурге, Средняя стоимость 1 кв. м от общей стоимости общей площади жилого помещения в г. Екатеринбурге по типу квартир, Сравнительный анализ деятельности компаний-застройщиков г. Екатеринбурга, продолжение Листа 7, Выплата по предоставляемым ипотечным программам, прибыль банка от предоставления кредита на разный срок, Ежегодная выплата и прибыль банка по ипотечному кредиту со сроком 15 лет, инфляцией 11 %, Плюсы и минусы разработанной программы ипотечного кредитования.

6 Дата выдачи задания «28» марта 2016 г.

Руководитель _____ /В.Ф. Щур /

Задание принял к исполнению _____ /Н.А. Малышева/

Студент _____ /Н.А. Малышева/

(подпись студента)

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Сроки выполнения этапов работы	Отметка о выполнении руководителем
Введение	28.03.2016	выч
1 глава	15.04.2016	выч
2 глава	30.04.2016	выч
3 глава	15.05.2016	выч
Заключение	22.05.2016	выч
Оформление	25.05.2016	выч
Направление на рецензию	27.05.2016	выч
Защита	11.05.2016	

Заведующий кафедрой _____ /Е.В.Гусев/

(подпись)

Руководитель работы _____ /В.Ф.Щур/

Студент _____ /Н.А. Малышева/

(подпись студента)

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Тема роста цен на недвижимость и программы ипотечного кредитования жилья для России всегда будет актуальной, поскольку этот рынок уже много лет считается самым перспективным как для инвесторов, так и для индивидуальных покупателей. Начиная с 2008 года, цены на недвижимость в России стабилизировались, и даже наметился некоторый спад, особенно, что касается регионов, далеких от столицы. Но уже в 2012 – 2013 г.г. наметился небольшой рост, который будет продолжаться и в 2014 году.

Цель работы – исследование и анализ рынка жилой недвижимости в городах Челябинской и Свердловской областей. Определение доступности ипотечного кредитования.

Задачи работы:

- определить виды жилой недвижимости в городах Челябинской и Свердловской областей;
- провести анализ рынка жилой недвижимости на примере городов Челябинской и Свердловской областей;
- выделить общие особенности рынка недвижимости в Челябинской и Свердловской областях;
- проанализировать существующие программы ипотечного кредитования и государственной поддержки при приобретении доступного жилья.

Объект работы – рынок жилой недвижимости Челябинской и Свердловской областей. Программы ипотечного кредитования.

Результаты работы рекомендуется использовать для того, чтобы определить варианты оптимального использования, динамику спроса на жилую недвижимость. Определить плюсы и минусы существующих программ ипотечного кредитования и государственной поддержки в приобретении жилья, предложив новую программу ипотечного кредитования для приобретения жилой недвижимости.

1 РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. АНАЛИЗ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

1.1 Рынок недвижимости: функции, формы регулирования, факторы

Рынок обеспечивает с помощью государственного регулирования:

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

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

Ценообразующая функция – одна из главных функций рынка – установление равновесных цен, при которых платежеспособный спрос соответствует объему предложений. При ценах ниже равновесной имеет место избыточный спрос, а в случае превышения равновесной цены – избыточные предложения. В цене концентрируется и большой объем информации о насыщенности рынка, предпочтениях покупателей, затратах на строительство, хозяйственной и социальной политике государства в области, например жилищного строительства и т.д.

Регулирующая функция состоит в том, что рынок, автономно функционируя, перераспределяет ресурсы по сферам предпринимательства и направляет его участников к цели, которая совсем не входила в их намерения, – к формированию эффективной структуры экономики и удовлетворению общественных интересов. В современном мире недостатки рыночного регулирования все больше компенсируются государственным управлением народным хозяйством, особенно в части охраны природы, защиты конкуренции, перераспределения доходов, создания правовой среды

бизнеса, решения социальных проблем и др. Задача распределения ограниченного ресурса решается путем установления равновесной цены, которая обеспечивает рыночное равновесие между требуемым ресурсом и желающими его получить, в соответствии с его предпочтениями. Одной из главных особенностей рынка является то, что в ответ на большое разнообразие потребительских предпочтений создаются различные виды интересов или прав на недвижимость[8].

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

Функция санирования – это очищение экономики от неконкурентоспособных и слабых участников рынка, банкротство неэффективных. Рыночный механизм указывает людям направления поиска, но не дает им никаких гарантий относительно конечных финансовых результатов. Он признает лишь общественно необходимые инвестиции в недвижимость, ведь только их и оплачивает покупатель. Поэтому освобождение рынка от неэффективных собственников предприятий и других объектов недвижимости ведет к повышению устойчивости и экономическому росту.

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

Посредническая функция выражается в том, что рынок выступает в качестве совокупного посредника и места встречи множества независимых и экономически обособленных в результате общественного разделения труда покупателей и продавцов, устанавливается связь между ними и предоставляется возможность альтернативного выбора партнеров. Действуют на рынке недвижимости и профессиональные посредники: риэлторы, оценщики, агенты, брокеры, страховщики, ипотечные кредиторы и другие лица, оказывающие услуги заинтересованным участникам.

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

Конкуренция экономически принуждает и поддерживает высокую деловую активность и поиск новых возможностей эффективного управления капитальной собственностью.

Инвестиционная функция – рынок недвижимости, это привлекательный способ сохранения и увеличения стоимости капитала. Он способствует переводу сбережений и накоплений населения из пассивной формы запасов в реальный производительный капитал, приносящий доход владельцу недвижимого имущества. При этом само недвижимое имущество служит своеобразной страховой гарантией инвестиционных рисков.

Социальная функция проявляется в росте трудовой активности всего населения, в повышении интенсивности труда граждан, стремящихся стать собственниками квартир, земельных участков и других капитальных и престижных объектов. Из владельцев недвижимости формируется средний социальный слой общества. В результате неоднократного перераспределения на рынке предприятия, земельные участки, здания и сооружения, в конечном счете, переходят к эффективным стратегическим инвесторам, обеспечивающим высокопроизводительное их использование[8].

1.1.1 Формы государственного регулирования рынка недвижимости

Государство, являясь наиболее крупным участником рынка недвижимости, выполняет на нем две функции. С одной стороны государство, предоставляя интересы всего общества, является собственником или арендодателем объектов недвижимости, закрепленных за ним. С другой стороны, государство через систему нормативно-правовых актов участвует в сделках или обеспечивает их совершение.

Государственное регулирование рынка недвижимости можно определить как комплекс мер нормативно-правового характера в сфере недвижимости, направленных на повышение эффективности экономического использования объектов недвижимости в интересах использования социально-экономических

задач. То есть государство в данном случае выступает на рынке недвижимости в качестве регулирующего органа.

В основе государственного регулирования рынка должна лежать политика, основанная на рыночной оценке объектов недвижимости, направленная на повышение их ценности и благоприятствующая внутренним и внешним инвестициям в объекты недвижимости со всеми вытекающими отсюда последствиями[8].

На рынке недвижимости государство выполняет следующие функции:

–идеологической и законодательной инициативы (концепции развития отдельных видов рынка и программы их реализации);

–инвестора в приоритетные отрасли материального производства, жилищное строительство и социально-культурную сферу;

– профессионального участника при торговле жилищными сертификатами, государственными зданиями и сооружениями и другими объектами недвижимости;

– эмитента государственных и муниципальных ценных бумаг под залог недвижимого имущества;

–регулятора, устанавливающего правила и нормы функционирования рынка недвижимости;

–верховного арбитра в спорах между участниками рынка недвижимости через систему судебных органов;

–контролера устойчивости и безопасности рынка (регистрация прав и сделок с недвижимостью)[12].

Функции государства в сфере недвижимости в рамках территориальных образований выполняют местные комитеты по управлению имуществом.

Основные задачи комитетов следующие:

–распоряжение государственным имуществом;

–управление государственным имуществом;

–контроль за использованием по назначению и сохранностью государственного имущества.

С точки зрения управления недвижимостью комитеты решают следующие задачи:

–ведение реестра объектов недвижимости, находящихся в юрисдикции комитетов;

–применения всего разрешенного законодательством инструментария при использовании объектов недвижимости;

–достижение максимальной доходности объектов недвижимости.

Перечисленные выше задачи, решаемые органами власти в области управления недвижимостью, можно подразделить на три группы.

Цель стратегических задач состоит в том, чтобы обеспечить повышение ценности (рыночной стоимости) объектов недвижимости, находящихся в юрисдикции данного органа власти, за счет определения справедливой базы для арендных платежей или налогов, учитывающей все многообразие ценностных характеристик объектов недвижимости, за счет развития инфраструктуры города, являющейся одной из образующих факторов объекта недвижимости, и др.

Сфера тактических задач охватывает проблемы, связанные с принятием экономического управленческого решения о судьбе конкретных объектов недвижимости: продать, сдать в аренду, в пользование, оперативное управление, доверительное управление, сдать на реконструкцию на инвестиционных условиях и т.д.

Решение оперативных задач в основном направлено на поддержание объекта недвижимости в нормальном эксплуатационном состоянии и связано с плановыми капитальными и косметическими ремонтами зданий, строений и сооружений города, включающую окружающую их территорию[8].

Система государственного регулирования рынка недвижимости состоит из двух элементов:

– государственные и муниципальные органы и организации;

– государственные и иные нормативные акты.

В организационном отношении государственное регулирование рынка недвижимости осуществляется в двух формах:

- путем прямого вмешательства, т.е. административным способом;
- косвенным воздействием или экономическими методами управления.

Прямое административное управление включает совокупность следующих приемов:

– создание нормативной базы – законов, постановлений, инструкций, правил, положений, регулирующих функционирование рынка недвижимости в центре и в регионах;

– отбор и удостоверение статуса профессиональных участников рынка недвижимости – лицензирование, регистрация, предоставление прав уполномоченных лиц органами исполнительной власти по совершению сделок с объектами государственной и муниципальной собственности;

– установление обязательных требований к содержанию и качеству различных видов деятельности на рынке недвижимости и к его участникам;

– контроль за соблюдением всеми участниками рынка установленных норм и правил;

– введение запретов и санкций за отступление от нормативных требований при совершении сделок с недвижимым имуществом и поддержание правопорядка на рынке;

– выкуп в государственную собственность любых объектов недвижимости для общественных нужд.

Административное управление не связано с созданием дополнительных материальных стимулов или штрафных санкций. Оно основывается на силе государственной власти и включает в себя меры запрета, принуждения или разрешения.

Экономические методы управления рынком недвижимости осуществляются с помощью:

- системы налогообложения имущества и льгот (ставки налогов, освобождение от них);
- регулирование учетной ставки (дисконтной политики Центрального Банка);
- выпуска и обращения жилищных сертификатов;
- предоставления гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий, безвозмездных субсидий для жилищ и строительства на коммерческой основе;
- реализации государственных целевых программ;
- амортизационной политики;
- внешнеэкономической деятельности[12].

1.1.2 Факторы, влияющие на формирование рынка недвижимости

Формирование рынка недвижимости характеризуется следующими факторами и показателями:

–макроэкономическая нестабильность, то есть с каждым разом всё больше увеличиваются количество и содержание нормативных актов, предугадать которые совершенно невозможно;

- инфляция;
- размытость базы законодательства для рыночной недвижимости;
- слабое развитие инфраструктуры;
- отсутствуют специальные службы по сбору и анализу информации;
- низкий профессионализм участников на рынке недвижимости, то есть многие риэлторы имеют маленький опыт работы, обладают недостаточными знаниями в своей области и т. д.;

–отсутствие чёткости оценки недвижимости;

–неравномерность развития сегментации рынка недвижимости.

Среди особенностей рынка недвижимости можно выделить следующие:

- самостоятельное установление цен;
- первичный и вторичный рынки взаимодействуют между собой;
- цены очень зависят от характера и состояния экономики;

- возможность возникновения рисков не исключена;
- товар имеет очень низкую ликвидность на рынке.

Развитие рынка недвижимости осложняет трудный процесс доступности правдивой информации. Также не исключено полное отсутствие похожих сделок.

Основную часть на рынке недвижимости составляет торговая недвижимость. На доходность торговой недвижимости в значительной степени влияет ее местоположение. Например, предприятия торгующие товарами продовольствия, должны находиться поблизости с местами, где проживает население. Предприятия, которые торгуют элитными товарами, должны находиться вблизи различных учреждений, транспортных магистралей и т.д.

Также главным фактором, влияющим на рынок недвижимости, является его позиционирование. То есть, позиционируя свой объект недвижимости, предприниматель или продавец должен определить для него место на рынке недвижимости, а также показать его с наиболее лучшей стороны и охарактеризовать как самый лучший объект недвижимости на рынке.

Позиционирование объекта недвижимости на рынке характеризуется:

- определением места на рынке;
- определением каналов продвижения;
- созданием и продвижением рекламы;
- определением ценовой политики;
- поиском покупателей или потребителей.

И позиционирование, и сегментирование рынка недвижимости являются лишь теми рычагами движения, которые направлены на обеспечение высокого дохода продавцу или предпринимателю[8].

1.2 Основные индикаторы рынка жилой недвижимости Челябинска

Для работы на рынке недвижимости необходимо четко представлять себе перспективы его развития. Следовательно, наиболее актуальным является вопрос о динамике цен на жилую недвижимость. Будет ли в обозримой перспективе

стоимость недвижимости расти, и если да, то какими темпами? Или же, напротив, если ожидается снижение цен, то насколько сильным оно может быть? Проанализируем динамику цен на жилую недвижимость за период с 2010 года по 2013 год.

В марте 2010 года начался рост стоимости 1 кв. м жилой недвижимости от 1 до 2 % в месяц. По итогам июня 2010 года на первичном и вторичном рынках жилой недвижимости образовался небольшой спад. Осенью этого же года цены на первичном рынке жилой недвижимости существенно возросли, что нельзя сказать о вторичном рынке недвижимости. По итогам декабря 2010 года наблюдается снижение стоимости 1 кв. м на вторичном рынке жилой недвижимости, что нельзя сказать о первичном рынке, здесь цены выросли более чем на 2%.

В начале 2011 года наблюдался небольшой рост в стоимости 1 кв. м. как на первичном, так и на вторичном рынках жилой недвижимости. Во втором квартале этого же года цены на вторичном рынке жилой недвижимости возросли, но незначительно – на 1,85%. На первичном рынке жилой недвижимости повышение стоимости за 1 кв. м было крайне незначительным, и составило 5,28%. Средневзвешенная стоимость 1 кв. м на вторичном рынке жилой недвижимости Челябинска в течение всего года росла незначительными темпами. В ноябре 2011 года наблюдалось увеличение средневзвешенной стоимости квадратного метра в данном сегменте на 0,5%, что в натуральной величине составило 38 тысяч 857 рублей против 38 тысяч 663 рублей в октябре, по данным системы Analiz.ChelReal.ru. Стоит отметить, что прирост второго квартала 2011 года по сравнению с ноябрьским приростом был более значительным и составил 1 %.

По данным Челябинскстата, квадратный метр жилья в 2012 году в Челябинске подорожал почти на 3 тыс. рублей – его средняя стоимость выросла с 26 767 рублей в 2011 году до 29 574 рублей в 2012.

По данным областного правительства, Челябинск по-прежнему остается городом с самой низкой стоимостью за 1 кв. м жилой недвижимости (независимо

от рынка) по сравнению с другими российскими городами-миллионниками. По данным Национальной ассоциации сметного ценообразования и стоимостного инжиниринга, с начала 2012 года стоимость 1 кв. м жилой недвижимости на первичном рынке возросла всего на 1,4%. На вторичном рынке недвижимости риэлторы также отмечают стагнацию цен.

Что касается 2014 года, то эксперты в своих прогнозах весьма осторожны. Резких взлетов и падений в 2014 году они не ожидают. Скорее всего, Челябинск сохранит статус города-миллионника с самыми низкими ценами на жилье в России – во многом за счет больших объемов строительства. Основными «поставщиками» нового жилья по-прежнему останутся проекты компаний «Гринфлайт» (Парковый и Академ-City) и «РиэлтСтройком» (микрорайоны Просторы, Залесье, Яблонево).

Рост цен за квадратный метр жилой недвижимости в 2014 году, по словам директора центра недвижимости «Форум», ожидается небольшим – ниже уровня инфляции. Снижение цен в 2014 году вряд ли произойдет.

Среди факторов, определяющих спрос на жилую недвижимость, основными являются уровень цен на рынке недвижимости, качество жилья, денежные доходы, жилищная обеспеченность населения.

Челябинская область после кризиса 2010 года демонстрирует динамичное развитие рынка жилой недвижимости. По итогам 2010 года падение темпов строительства жилья было зафиксировано на уровне 20 %, в кризисный год на Южном Урале было сдано в эксплуатацию 1,06 млн. кв. м – на 47 % меньше аналогичной статистики 2008 года.

Созданная в 2011 году правительством региона Южно-Уральская корпорация жилищного строительства и ипотеки стала самым крупным застройщиком области. В 2012 году ЮУ КЖСИ увеличила в 2 раза выдачу ипотечных займов. К июлю 2013 года было введено 40 тысяч квадратных метров жилья – до конца года было возведено до 1,5 млн. жилых квадратных метров, в том числе 1,1 млн. квадратных метров в Челябинске.

Общая стоимость квартиры на Челябинском рынке жилой недвижимости незначительно поднялась и в среднем составила 2,325 млн. руб. за квартиру среднего качества (+0,25 % к началу октября 2012 года, +0,57 % к началу 2013 года). При этом трехкомнатные квартиры в среднем подорожали значительно больше всего: на октябрь 2012 года цена квартиры составила 2 783 млн. руб., а к началу 2013 года – 2 932 млн. руб. Однокомнатные квартиры и квартиры с четырьмя и более комнатами в среднем подешевели в конце 2012 года (-2,16 % и -3,53 % соответственно). Наибольший подъем стоимости квартиры отмечен в Металлургическом районе (рост 8,97 % за два месяца), в Курчатовском районе – наибольшее снижение -7,85 %.

На начало 2012 года объем первичного рынка жилой недвижимости г. Челябинска составлял 212 новостроек. К концу года данный показатель снизился на 10 % и составил 191 объект.

Касательно ценовых характеристик, за последний год средняя цена 1 кв. м возросла с 39 830 руб. до 45 362 руб. Общий темп прироста составил 13,9 % , среднемесячный темп прироста – 1,1%. Для массового жилья общий темп прироста составил 17,1 %, среднемесячный темп прироста – 1,3%, а для домов повышенной комфортности темп прироста жилой недвижимости составил 12,8 %, а среднемесячный темп прироста вырос на 1%.

Стоимость 1 кв. м на первичном рынке жилой недвижимости г. Челябинска на конец года 2012 г. варьируется от 28 000 до 85 000 рублей. Зависимость цены 1 кв. м от местоположения дома представлена на рисунке 1.

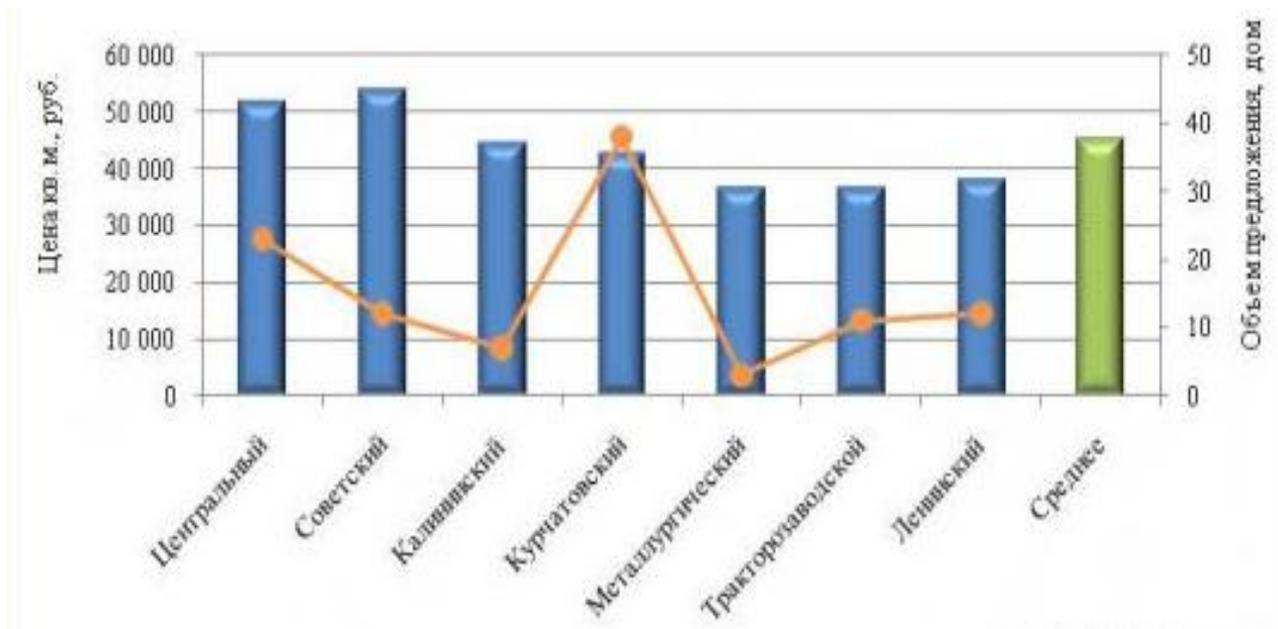


Рисунок 1 – Зависимость цены кв. м от местоположения дома

В соответствии с прогнозом специалистов РК «Служба недвижимости», в ближайшие полгода будет наблюдаться планомерный рост рассматриваемого показателя, в 2013 г. цена 1 кв. м достигнет 46 – 47 тыс. руб., общий темп прироста за полгода составит +5 – 8 %, среднемесячный – +0,7 – 1,2 %.

Распределение предложения по районам на первичном рынке жилой недвижимости г. Челябинска в 2012 году представлено на рисунке 2. Доминирующая доля в структуре предложения приходится на Центральный район (34 %), что является следствием его активной застройки. Высокая доля предложения объектов на Северо-Западе в Курчатовском районе (20 %) и Тракторозаводском районе (20 %) также обусловлена активным вводом нового жилья и физически большим объемом жилья в данном районе. Доли предложения в остальных районах примерно равны между собой.

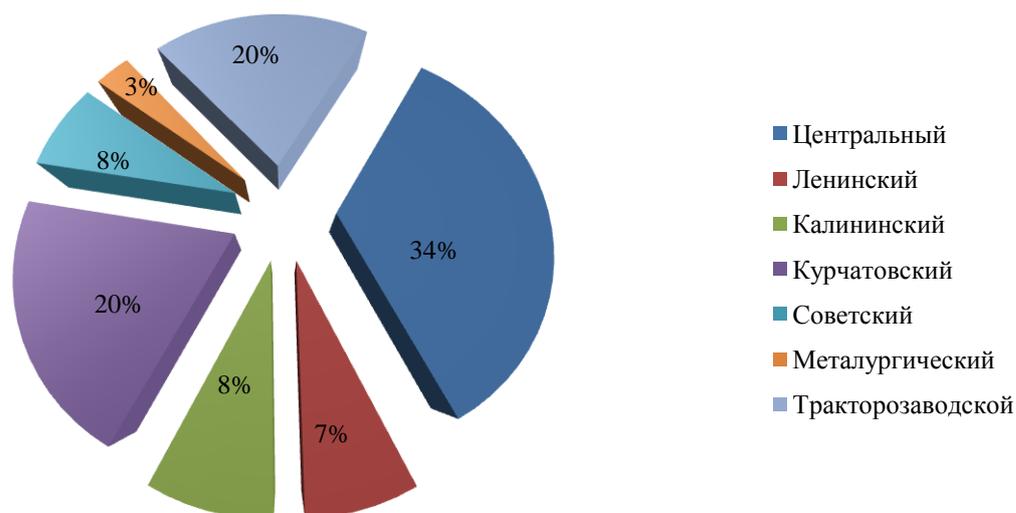


Рисунок 2 – Распределение предложения относительно районов на первичном рынке г. Челябинска в 2012 году

Анализ распределения предложений по типу квартиры на первичном рынке показывает на преимущественное присутствие на рынке двухкомнатных квартир (42 %). Объем предложения однокомнатных и двухкомнатных квартир менее значительно, но находится также на высоком уровне (37 % и 18 %). Доля предложения четырехкомнатных квартир очень незначительна (3%). Распределение предложений по типам квартир на первичном рынке недвижимости представлено на рисунке 3.

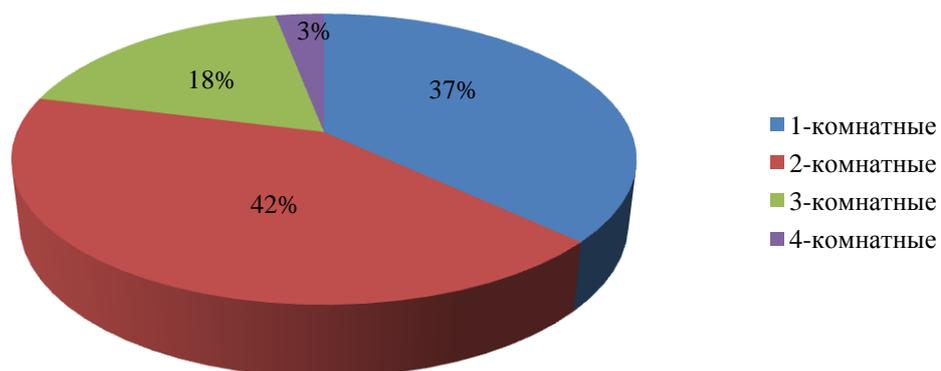


Рисунок 3 – Распределение предложения по типам квартир на первичном рынке недвижимости города Челябинска в 2012 году

На конец 2012 года, по данным специалистов РК «Служба недвижимости», средняя цена квадратного метра на вторичном рынке жилой недвижимости города Челябинска составила 44 365 рублей.

Последний год для рынка характерна тенденция устойчивого роста цены за 1 кв. м. За данный период средняя цена кв. м возросла на 11,08 %. Среднемесячный темп прироста за последний год составил +0,88 % (+0,79 % для среднестатистических квартир и +1,27 % для квартир повышенной комфортности). В следующем месяце наиболее вероятен положительный темп прироста (до +2 %).

Распределение предложения по районам на вторичном рынке недвижимости г. Челябинска в 2012 году представлено на рисунке 4. Доминирующая доля в структуре предложения приходится на Северо-запад (Калининский и Курчатовский районы) – 22 %, что является следствием его активной застройки. Доли предложения в остальных районах примерно равны между собой.

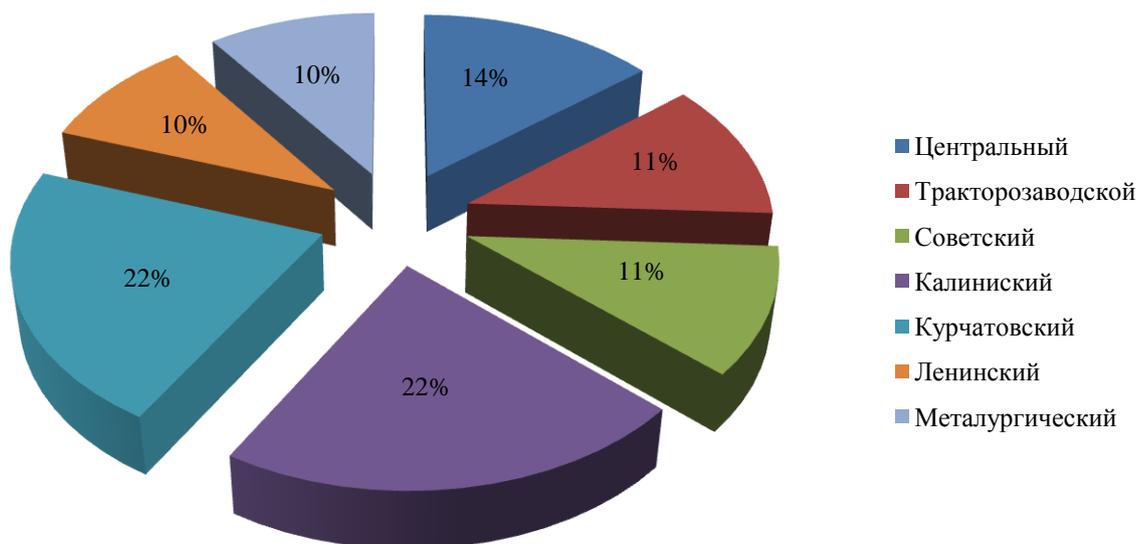


Рисунок 4 – Распределение предложения по районам на вторичном рынке недвижимости Челябинска в 2012 году

Анализ распределения предложений по типу квартиры на вторичном рынке недвижимости Челябинска в 2012 году показал, что наибольшую долю в структуре предложения занимают 2-комнатные квартиры (35 %). Объем предложения однокомнатных и трехкомнатных квартир менее значительно, но находится также на высоком уровне (28 и 27 %). Незначительна доля предложения 4-комнатных и многокомнатных квартир (10 %), что обусловлено физически низким уровнем присутствия данных объектов на рынке недвижимости[14]. Распределение предложений по типам квартир на вторичном рынке недвижимости представлено на рисунке 5.

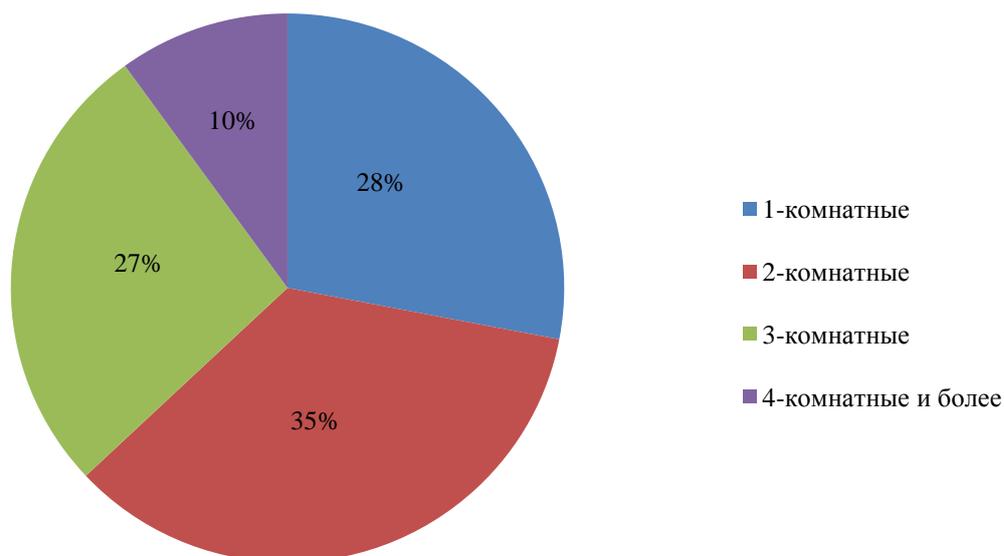


Рисунок 5 – Распределение предложений по типам квартир на вторичном рынке недвижимости города Челябинска в 2012 году

Средняя цена предложения к продаже по городу в 2012 году составила 41 499 тыс. руб. Максимальная цена 1 кв. м в Центральном районе составила 48 527 тыс. руб., что на 16 % выше средней цены. В Советском районе цены немного ниже – 46 025 тыс. руб., это на 11 % ниже средней цены. В Калининском районе цена кв. м. незначительно выше средней (на 0,008 %). В остальных районах цены ниже среднего и не на много отличались друг от друга. Зависимость цены кв. м. от расположения квартиры в разрезе районов города Челябинска на вторичном рынке в 2012 году представлена на рисунке 6.

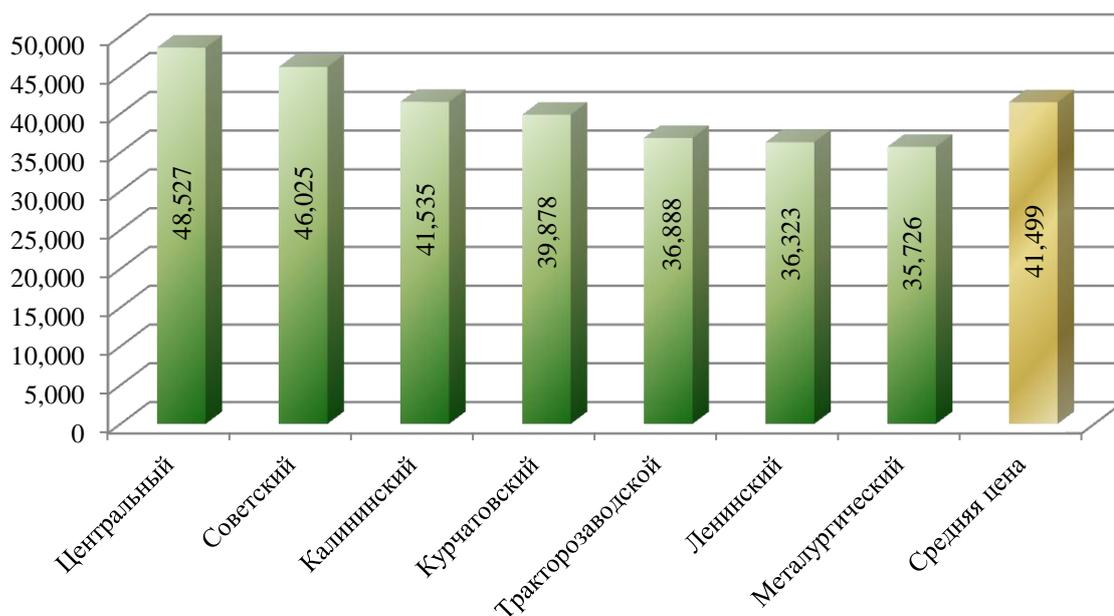


Рисунок 6 – Зависимость цены кв. м от расположения квартиры в разрезе районов города Челябинска на вторичном рынке в 2012 году

Общая картина распределения предложения представлена на рисунке 7.

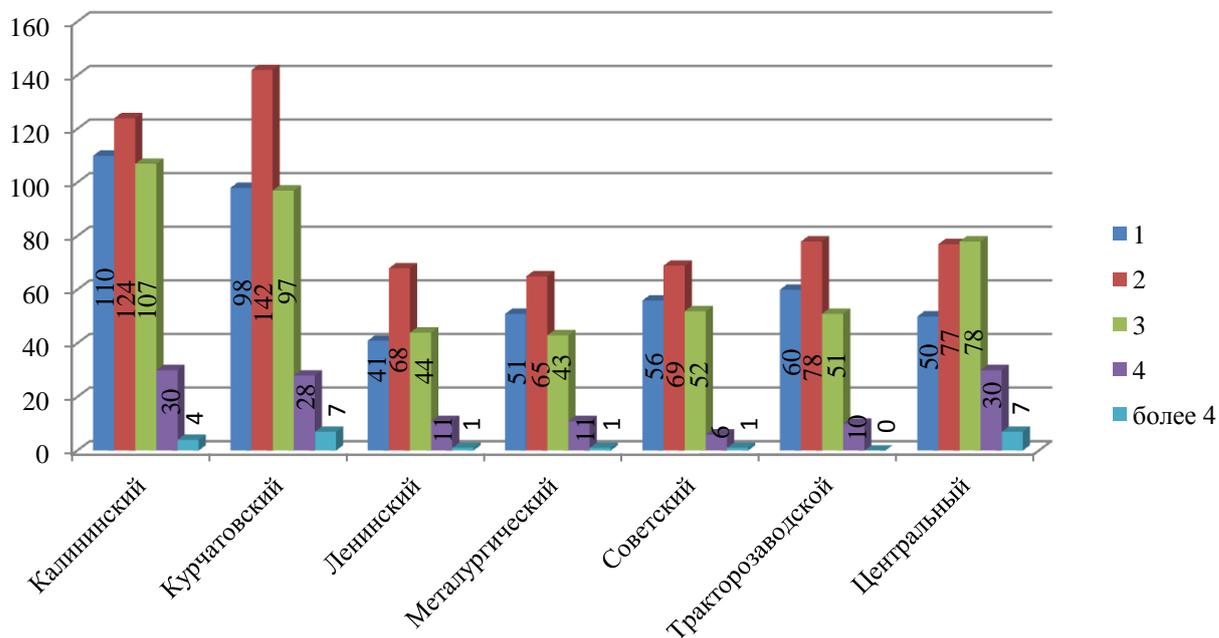


Рисунок 7 – Распределение предложения относительно районов г. Челябинска и количества комнат в 2012 г.

Таким образом, предложение на рынке вторичной недвижимости города Челябинска имеет характерную для рынка структуру. Средняя стоимость кв. м

для группы среднестатистических квартир на конец 2012 года составляла 41 499 тыс. руб. Стоимость кв. м в разрезе районов города и количества комнат представлена на рисунке 8.

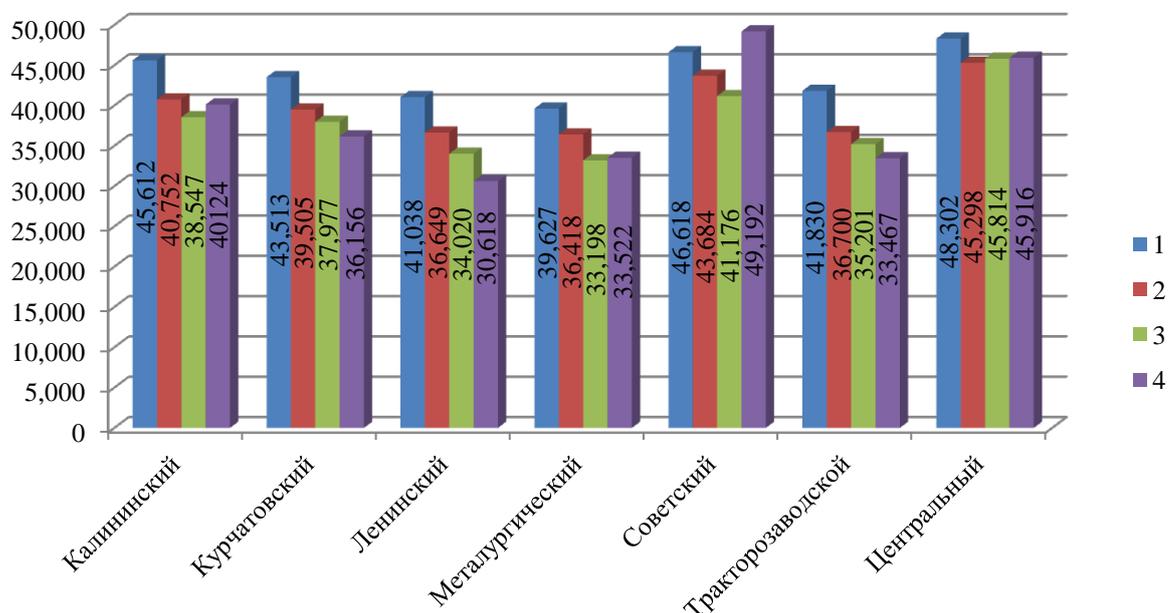


Рисунок 8 – Цена кв. м в разрезе районов г. Челябинска и количества комнат

Как видно, представленные значения средней стоимости кв.м подчинены общим закономерностям рынка. Так, наибольшая стоимость кв.м приходится на Центральный и Советский районы, наименьшая – на Metallургический и другие промышленные районы. Стоимость 1 кв.м для однокомнатных квартир в большинстве случаев превышает стоимость 1 кв.м для двухкомнатных квартир, а стоимость четырехкомнатных – стоимость трехкомнатных[14].

1.3 Рынок недвижимости города Челябинска

Столица Южного Урала, город Челябинск, основанный почти два века назад, на сегодняшний день является крупным промышленным центром страны. Построенные в начале двадцатого века крупные заводы – тракторостроительный и metallургический, создали благоприятную почву для активного строительства жилых микрорайонов, являясь градообразующими предприятиями. Сейчас, когда

ушла в прошлое эпоха получения бесплатных квартир, купить жилье в Челябинске может позволить себе не каждый. Но рынок недвижимости в нашем городе не стоит на месте, динамично развиваясь во всех направлениях. Благодаря государственным программам, ипотечному кредитованию, внесению материнского капитала в счет погашения кредита, у людей появилась возможность приобрести долгожданное жилье. Предприятия работают, обеспечивая стабильную выплату заработной платы, тем самым помогая людям рассчитываться с банками.

В городе Челябинске цены на жилье, которые он предлагает, зависят от местоположения того или иного объекта недвижимости, его общего состояния и окружающей инфраструктуры. Квартиры, приближенные к городскому центру, стоят значительно дороже, что является естественной закономерностью. Хотя, Челябинск нельзя назвать растянутым городом, он компактен и не планирует расширять свои границы в каком-либо направлении.

В настоящее время ведется строительство новых жилых микрорайонов с уже запланированной инфраструктурой, полной обеспеченностью всеми необходимыми коммуникациями и социально значимыми объектами. Что, в значительной степени облегчает проживание и притягивает в них новых покупателей.

Популярный микрорайон Парковый, расположенный в лесопарковой зоне северо-запада. Это район новостроек, начало заселения которых началось в 1 квартале 2012 года. Здесь возводятся дома 97 серии с улучшенной строительной отделкой. Планируется комплексная застройка района с 4-мя детскими садами и школой, нехватка которых, сейчас, ощущается повсеместно.

Клубный жилой комплекс «Манхэттен» будет расположен в Центральном районе по обе стороны реки Миасс. Уникальный микрорайон бизнес-класса не имеет аналогов в г. Челябинске по этажности и оригинальности инженерного решения. Самые высокие в городе здания, достигающие 36 этажей. Самые инновационные инженерные решения. Квартиры в «Манхэттене» продаются с

предчистовой отделкой. Сдача первой очереди комплекса началась 30.06.2013 г., сдача второй очереди начнется в мае 2015 года.

Жилой комплекс «Ярославский» будет располагаться в Советском районе по улице Чарчана, Толбухина д. 2 и Кузнецова д. 15А. Данный жилой комплекс будет оснащен современной инфраструктурой и ландшафтным дизайном, закрытый двор, парковка на 1000 мест, лифтовой холл с консьержем и двумя входными группами, во двор и во внешнюю сторону комплекса. Дом состоит из 6 секций, будет иметь 10 подъездов. Этажность дома различная – 16, 18 и 22 этажа. Территория комплекса полностью изолирована, как от проезда автомобилей, так и от посторонних. Таким образом, двор является парком со спортивными и игровыми площадками только для жителей комплекса. Стоимость 1 кв. м – от 39 500 руб. до 47 000 руб. Срок сдачи первого дома – I квартал 2015 года.

Элитный жилой комплекс «FenixdeLuxe», располагающийся на ул. Цвиллинга д. 57А. Наружные и межквартирные стены дома выполнены трехслойной кладкой. Высота потолков в квартирах составляет 3,1 метра. Горизонтальная звуко- и теплоизоляция. Все окна в доме «FenixdeLuxe» выполнены с проемами от пола до потолка и ограждены французскими балконами. Камеры слежения по периметру дома и придомовой территории, на въезде и выезде с парковки, а также уникальная система доступа на территорию дома. Подземная парковка рассчитана на 129 машиномест, учитывая, что в доме «Fenix de Luxe» всего 72 квартиры. В центре двора возведена яркая детская площадка и площадка для отдыха. В жилом комплексе имеется свой собственный тренажерный зал, посещение которого не предусматривает дополнительной оплаты для жителей дома. Стоимость 1 кв. м составляет от 65 000 руб.

Жилой комплекс «Три кита», располагается на месте старого сквера, ограниченного улицами Рылеева и Блюхера. Два панельных дома уже готовы, сейчас ведется возведение еще одного дома, но уже повышенной комфортности. Двор готовых домов оборудован детской и спортивной площадкой. Предполагается, что многофункциональный жилой комплекс

закрытого типа будет состоять из трех высоток повышенной комфортности с панорамным остеклением и двух панельных 160-квартирных домов эконом-класса. В галереях, соединяющих дома, разместятся объекты инфраструктуры, обеспечивающие комфортное проживание – от фитнес-центра и магазинов до сервисных служб и аптек. Также планируется строительство наземной и подземной парковок. Квартиры реализуются с отделкой и приборами учета. Стоимость квартир в панельных домах от 1 830 млн. руб. до 3 530 млн. руб., оба объекта сданы.

Микрорайон «Залесье» расположен на западном берегу Шершневого водохранилища. По плану он будет состоять из 35 трехэтажных домов с качественной отделкой. Сдача 1 очереди домов была произведена в 4 квартале 2012г. Завершение строительства всего микрорайона – апрель 2013г. Участок земли, на котором строится микрорайон «Залесье» сейчас относится к Сосновскому району. К моменту сдачи микрорайона вдоль берега водоема планируется построить многополосную дорожную магистраль, а позже – мост, обеспечивающий прямой выезд на Уфимский тракт.

Также молодой и престижный микрорайон Тополиная аллея располагается в северо-западной части города Челябинска, привлекает просторными улицами, множеством магазинов и, конечно, яркими фасадами домов. Микрорайон располагается вдали от промышленных центров города, загруженных трасс. Большое количество маршрутных такси позволяет быстро добраться, как до центра Челябинска, северо-западного района, так и до основных учебных заведений города – ЮУрГУ, ЧГАА, ЧелГУ. В микрорайоне хорошо развита инфраструктура: в непосредственной близости школа, детский садик (правда, это частный детский сад), продовольственные магазины и магазины бытовых товаров, салоны красоты, аптеки и отделение банка. Все дворы в новостройках оборудованы комфортными детскими площадками, оборудованы парковками, хорошо освещены, безопасны и уютны. Территория микрорайона всегда содержится в порядке, а зимой заливается каток и устанавливается елка[17].

Академ-City – это инновационный проект ООО «Гринфлайт», застройщика микрорайона «Парковый». В основу данного проекта заложено строительство крупного жилого массива, состоящего из 5 микрорайонов общей площадью 1 025 000 кв.м жилья. Местом застройки определён участок на северо-западе областного центра. Он располагается вдоль реки Миасс и ограничен улицами Молодогвардейцев, Чичерина и Братьев Кашириных. В непосредственной близости – по другую сторону реки – находятся Центральный парк культуры и отдыха им. Гагарина и сосновый бор.

Вдали от шумных дорог на северо-западе Челябинска начинается строительство нового микрорайона «Крылья». Он будет расположен в конце Комсомольского проспекта, в 18 микрорайоне и будет состоять из двух монолитно-каркасных 16-этажных домов индивидуальной планировки. Есть проект с двухуровневыми квартирами, подземными парковками. В районе есть школа-лицей, дошкольные учреждения (детский сад, ясли), центр детского творчества, медицинские учреждения, магазины, парковки.

И все это только небольшое количество примеров строительства новых микрорайонов и жилых комплексов в Челябинске. Рынок недвижимости Челябинска характеризуется завидной стабильностью. Цены на жилье поднимаются ненамного, даже появившийся недавно дефицит на двухкомнатные квартиры не вызвал скачка цен. В этом заслуга агентств недвижимости, которые хорошо отслеживают и удерживают их на одном уровне. Как известно, стабильность – залог успеха. Комнаты, квартиры в Челябинске продаются и покупаются, обмениваются и сдаются в аренду, не создавая острых проблем и искусственно поднятых цен[17].

1.4 Анализ динамики продаж жилой недвижимости в Челябинске

Проанализируем специфику спроса и предложения, а также динамику цен на жилье в городе Челябинске в 1 квартале 2013 года.

В 1 квартале 2013 года на сайте AVITO.ru, 74.ru было опубликовано более 17,5 тыс. объявлений о продаже квартир в Челябинске. Около 63% из них связано с реализацией жилья на вторичном рынке. Остальные 37% предлагаемых квартир расположены в строящихся жилых комплексах. В свою очередь структура спроса смещена в сторону вторичного жилья, доля которого достигает 78%. И только 22% потенциальных покупателей планируют приобрести квартиру на первичном рынке недвижимости[19].

Среди предложений в сегменте вторичного жилья, преобладают одно- и двухкомнатные квартиры: в совокупности на них приходится более $\frac{3}{4}$ (76%) объявлений. Совокупная доля трех- и многокомнатных квартир в структуре предложения составила 24%.

Распределение по типу застройки смещено в сторону панельного жилья: 67% всего объема предлагаемых квартир – это панельная кладка жилья, еще 31% – кирпичная кладка. Квартиры, расположенные в монолитных домах, составили лишь 2% от предложения. При этом средняя площадь квартиры, выставленной на продажу в Челябинске в 1 квартале 2013 года, составила 52 кв.м на рынке вторичного жилья и 51 кв.м – в сегменте новостроек.

Что касается ценовых показателей, то в 1 квартале 2013 г. средняя стоимость квадратного метра на рынке вторичного жилья Челябинска составила 44 700 руб.

По сравнению с 4 кв. 2012 г. этот показатель увеличился на 0,5%. Средняя цена кв. метра площади в новостройках достигла 40 900 руб., что на 1% больше относительно предыдущего квартала. Средняя цена квадратного метра по площади в г. Челябинске представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Средняя цена квадратного метра площади

Цены на жилье, 1 кв.2013	Тыс. руб./ кв. м	Рост за 1 кв.2013, %	Цена кв-ры, млн. руб.
Новостройки	40,9	1,0%	2,036
Вторичное жилье	44,7	0,5%	2,306
1-комн.	46,4	-1,8%	1,653
2-комн.	43,7	1,9%	2,270
3-комн.	43,5	1,6%	3,172
Многокомн.	44,1	2,2%	4,607

Рассматривая предложения купли-продажи по сайту DomChel.ru, мы видим, что продажа превышает спрос практически в 40 раз.

Лидирует по продажам и по спросу – вторичное жилье. Предложения купли-продажи по сайту DomChel.ru представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Предложения купли продажи по сайту Domchel.ru

ОБЪЯВЛЕНИЯ	ПРОДАМ	КУПЛЮ
Жилая недвижимость	40021	1021
НОВОСТРОЙКИ	11300	154
комната	13	2
1-комн.	4976	60
2-комн.	4240	62
3-комн.	1804	25
4-комн.	197	5
5 комн. и более	70	–
ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ	21242	744
комната	1545	74
1-комн.	6310	287
2-комн.	7419	261
3-комн.	4656	102
4-комн.	1158	19
5 комн. и более	154	1

В период с 15 по 22 апреля системой была зафиксирована наивысшая стоимость квадратного метра на вторичном рынке жилой недвижимости на трехкомнатные квартиры в Центральном районе Челябинска составила 42 728 р..

Наименьшая стоимость квадратного метра – в двухкомнатных квартирах Тракторозаводского района Челябинска (30 329 рублей).

Наименьшее количество предложений – на однокомнатные квартиры в Ленинском районе Челябинска (132 предложения).

Наибольшее число предложений – по трехкомнатным квартирам было зафиксировано в Калининском районе Челябинска (471 предложение). Количество предложений в разрезе районов и количества комнат на вторичном рынке Челябинска представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Количество предложений в разрезе районов и количества комнат на вторичном рынке Челябинска

Количество комнат	Район Челябинска	Стоимость квадратного метра	Количество квартир
1-комнатные	Центральный	42 380	244
	Ленинский	38 136	132
	Калининский	37 420	387
	Курчатовский	39 224	413
	Советский	42 129	213
	Металлургический	31 831	137
	Тракторозаводский	35 639	305
2-комнатные	Центральный	42 457	395
	Ленинский	33 304	183
	Калининский	40 278	364
	Курчатовский	36 565	390
	Советский	38 596	246
	Металлургический	31 320	261
	Тракторозаводский	30 329	304
3-комнатные	Центральный	42 728	452
	Ленинский	31 237	226
	Калининский	37 554	471
	Курчатовский	35 227	405
	Советский	41 288	351
	Металлургический	31 563	187
	Тракторозаводский	32 285	230

В период с 15 по 22 апреля системой Analiz.Chelreal.ru была зафиксирована наивысшая стоимость квадратного метра на однокомнатные квартиры в новостройках Центрального района Челябинска (42 391 рублей).

Наименьшая стоимость квадратного метра – по-прежнему в двухкомнатных квартирах на первичном рынке Тракторозаводского района Челябинска.

Наибольшее число предложений на первичном рынке было зафиксировано в отношении двухкомнатных квартир Тракторозаводского района (27 268 руб.).

Наименьшее количество предложений – на двухкомнатные квартиры в новостройках Metallургического района Челябинска (28 предложений)[19].

Предложений по трехкомнатным квартирам в Metallургическом районе, как и ранее, нет. Количество предложений в разрезе районов и количества комнат на первичном рынке Челябинска представлено в таблице 4.

Таблица 4 – Количество предложений в разрезе районов и количества комнат на первичном рынке Челябинска

Количество комнат	Район Челябинска	Стоимость квадратного метра	Количество квартир
1-комнатные	Центральный	42 391	477
	Ленинский	33 867	86
	Калининский	35 233	103
	Курчатовский	34 679	529
	Советский	40 468	129
	Metallургический	28 000	41
	Тракторозаводский	29 161	513
2-комнатные	Центральный	41 872	615
	Ленинский	30 775	55
	Калининский	36 248	128
	Курчатовский	32 711	836
	Советский	38 925	197
	Metallургический	30 974	28
	Тракторозаводский	27 268	643

Окончание таблицы 4

Количество комнат	Район Челябинска	Стоимость квадратного метра	Количество квартир
3-комнатные	Центральный	36 793	718
	Ленинский	31 051	41
	Калининский	32 260	193
	Курчатовский	34 721	301
	Советский	38 893	120
	Металлургический	-	-
	Тракторозаводский	28 541	370

1.5 Анализ рынка недвижимости нескольких крупных городов по численности населения Челябинской области

1.5.1 Город Магнитогорск. Общие сведения и история

Город Магнитогорск – это основной отечественный центр черной металлургии и самый крупный в России город областного подчинения. А еще – это один из самых молодых городов нашей страны. История его началась в конце двадцатых годов прошлого века, когда властью Советов было решено возвести у подножия горы Магнитной огромный металлургический завод и выстроить вокруг него целый пролетарский город.

Статус настоящего города Магнитогорск получил в 1931 году (решением Президиума ВЦИК). Однако еще до начала строительства металлургического комбината в границах черты нынешнего города существовала крепость (а потом станция) Магнитная. Датой ее основания считают далекий 1743 год. Эта станция являлась важнейшим оборонительным пунктом Оренбуржья на границе России и киргиз-кайсацкой степи.

Первые дома Магнитогорска появились на левом берегу реки Урал (там сейчас находятся основные промышленные предприятия). Город быстро рос и в скором

времени раскинулся по обоим берегам Урала, забравшись на территорию исторического Башкортостана. На данный момент город является двадцать пятым по площади населенным пунктом РФ, занимая территорию почти в 400 квадратных км. С востока на запад Магнитогорск протянулся на 22 км., а с севера на юг – на все 27 км.

Население г. Магнитогорска. Во многих официальных источниках город называют по 42-м по численности населения городом РФ. Здесь проживает свыше 410 тысяч человек. Если же брать в расчет магнитогорскую агломерацию, результаты получатся более солидные – примерно 633,7 тыс. человек. В нее полностью или частично входят Карталинский, Агаповский, Верхнеуральский, Карталинский, Нагайбакский и Кизильский районы Челябинской области. Помимо этого в магнитогорскую агломерацию входят Абзелиловский, Баймакский, Белорецкий и Учалинский районы Башкортостана.

В административном отношении город Магнитогорск делится на 3 района: Ленинский, Правобережный и Орджоникидзевский. Правобережье представляет собой 15 крупных микрорайонов. Планируется до 2015 года строительство ещё пяти. Идёт застройка жилого района Магнитный, а также 145 микрорайона. Первое капитальное жильё города появилось на левом берегу. Основной его костяк – 6 кварталов – образовали районный центр [14].

1.5.2 Анализ рынка жилой недвижимости г. Магнитогорска

Магнитогорск занимает верхние позиции в не самом почетном рейтинге наиболее неблагополучных в плане экологии населенных пунктов. Виной всему работа гиганта ММК и его дочерних предприятий – калибровочного, метизного и прочих заводов. Поэтому промышленная левобережная часть Орджоникидзевского и Ленинского района считается не самым лучшим местом для жилья. Так что квартиры и комнаты здесь можно приобрести достаточно дешево. Средняя стоимость левобережной двухкомнатной квартиры составляет от 1 200 000 до 1 600 000 рублей (в зависимости от площади, планировки и

состояния жилплощади). В настоящее время в этой части города проживают представители рабочего класса, трудящиеся на ММК и привлеченные относительно низкой стоимостью жилья.

В правобережной части ордженикидзовского района расположены панельные дома брежневской эпохи. Квартиры в них отличаются улучшенной планировкой (по сравнению с домами хрущевской постройки), а значит и более высокой стоимостью. На цену квартир в существенной степени влияет удаленность от ММК. Поэтому за жилье площадью в 60-70 кв. м здесь просят от 1,5-1,7 млн. рублей и выше, а вот квартира в элитной новостройке может стоить в 3-4 раза дороже.

Стоимость жилой недвижимости в правобережном районе города еще выше. Во-первых, жилые кварталы, расположенные на правом берегу реки Урал, находятся в относительно благополучной экологической зоне. А во-вторых, это самый настоящий центр деловой и административной жизни города с отлично развитой инфраструктурой. Именно здесь находится городская администрация, отделения крупных коммерческих банков, предприятия связи и проектные институты.

Это центральный район города, занимающий довольно большую площадь. Его границы пролегают между парковой зоной побережья Урала и улицей Советской (от драмтеатра до Казачьей переправы). Архитектура административных и прочих «общественных» зданий весьма оригинальна. Для внутренней отделки многих из них были использованы мрамор, гранит, ажурные чугунные детали и даже яшма.

Жилые здания Правобережного района в основном представлены стандартными панельными и блочными домами хрущевской постройки. В свое время их появление помогло хотя бы частично решить стоявший тогда особенно остро жилищный вопрос.

По идее, узкие улицы района (кроме центральных магистралей – проспекта Ленина и улицы Карла Маркса), забитые автомобильные дворы и не слишком привлекательный внешний вид домов должны были бы являться факторами,

понижающими стоимость квартир. Однако жилье в Правобережном районе стоит совсем не дешево (в среднем 30-35 тыс. рублей за квадратный метр).

Средняя стоимость вторичной жилой недвижимости в городе Магнитогорске составляет 35 405 рублей за кв. м. За последние 3 месяца (февраль 2014 г. – апрель 2014 г.) средняя стоимость повысилась на 0,67 %. Эволюция средней цены за 1 кв. м представлена на рисунке 9.

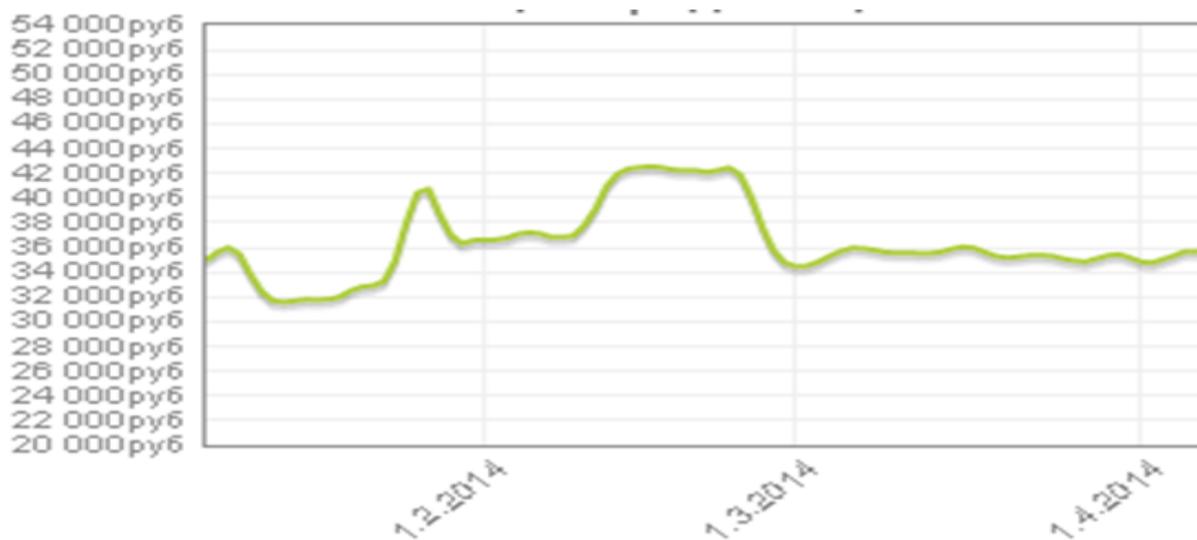


Рисунок 9 – Эволюция средней цены за 1 кв. м за период февраль 2014 г. – апрель 2014 г.

На первичном рынке жилой недвижимости города Магнитогорска замечен активный рост. Вместо запланированных 170 тысяч квадратных метров в конце 2013 года в муниципалитете было сдано в эксплуатацию 180 тысяч квадратных метров жилья. Также городские власти внимательно следят за тем, чтобы жилье было с чистовой отделкой, особенно это касается квартир-студий, которые приобретают в основном молодые семьи.

Рассмотрим несколько предлагаемых застройщиками Магнитогорска новых жилых комплексов и микрорайонов.

Жилой комплекс «А-Элита» расположен в южной части улицы 50-летия Магнитки в месте пересечения её с ул. Тевосяна (Орджоникидзевский район г. Магнитогорска). Согласно проекту, здесь построены и введены в эксплуатацию

шесть многоквартирных домов бизнес-класса. К услугам жильцов развитая инфраструктура района .

Цены на квартиры в жилом комплексе – от 29 900 до 37 600 руб./кв.м.

«А-Элита» — жилой комплекс, в котором появился первый в городе пентхаус. Первые четыре дома были построены в период с 2005 по 2008 год, на сегодняшний день все квартиры в них проданы. Пятый и шестой дом совместно образуют уникальный архитектурный дуэт «Юго-Западные ворота Магнитки». В целом, «А-Элита» формирует узнаваемый элемент города Магнитогорска. Пятый дом сдан в VI квартале 2009 года.

Стоимость однокомнатных квартир варьируется в пределах 1 400 000-1 650 000 руб. (41-42 кв. м), двухкомнатных – в пределах 1 900 000-2 200 000 руб. (57 кв. м), цена трехкомнатных квартир составила 3 800 000 руб. и 3 550 000 руб. (120 кв. м. и 84 кв. м + 44 кв. м (терраса)).

Придомовая территория полностью благоустроена и озеленена. Высажены газоны из шотландского клевера, разбиты цветники с вазонами, устроена современная система тротуарного освещения. Во дворе находятся зоны отдыха, просторный гостевой паркинг, развивающая детская и спортивная площадки.

Жилой комплекс «Ладья» расположен в центре Магнитогорска на территории тихого квартала, ограниченного улицами Сталеваров и Сов. Армии, проспектами Ленина и К. Маркса.

В состав ЖК входят два монолитно-кирпичных дома бизнес-класса переменной этажности (до 16 этажей). Они образуют уютный внутренний дворик. На первом этаже новостроек располагаются разнообразные магазины, салоны красоты, аптека.

Проектом предусмотрены квартиры со свободной планировкой большой площади, которые позволяют воплотить в жизнь любой дизайнерский замысел. Высокие потолки 3,3 метра создают неповторимое ощущение простора и роскоши. Из окон верхних этажей открывается красивый панорамный вид на город и Урал.

Площади квартир в жилом комплексе «Ладья»:

- 1-комнатные – 58,75 кв.м;
- 2-комнатные – 78,19 кв.м;
- 3-комнатные – от 123,62 до 153,43 кв.м;
- 4-комнатные – 186,79 кв.м.

Цены на квартиры – от 25 300 руб./кв.м.

Дворовая территория включает в себя благоустроенные детские и спортивные площадки, асфальтированные прогулочные дорожки, гостевые парковки и зоны отдыха. В одном из домов расположен офис управляющей компании.

Дом сдан в эксплуатацию в 2006 году.

1.5.3 Анализ рынка жилой недвижимости г. Златоуста

Город Златоуст – муниципальное образование в составе Челябинской области Российской Федерации (России), город областного подчинения, третий по величине в Челябинской области, самый высокогорный город Урала.

В пределах городской черты Златоуст занимает 118,2 км², протяжённость с юга на север – 15,4 км, с запада на восток – 10,4 км. Златоуст один из самых высокогорных городов Урала, жилые кварталы расположены на высоте 400-600 м от уровня моря. Рядом с городом, к востоку от него, проходит граница раздела частей света Европа и Азия.

В состав муниципального образования «Златоустовский городской округ» кроме города Златоуст входят ещё 10 сельских населённых пунктов (сёла Веселовка и Куваши, поселки Плотинка, Дальний, Салган, Тайнак, Тундуш, Центральный, Южный, Таганай).

Несмотря на то, что Златоуст город не большой, он весь изрезан границами многочисленных районов. Как в любом промышленном городе район «Машзавод» самый крупный и многочисленный, он делится на 5 и 4 микрорайоны. Данный район является наиболее благоустроенным и благополучным. Стоимость 1-комнатной квартиры колеблется от 850 тыс. руб. до

1000 тыс. руб., в зависимости от состояния и планировки. Если говорить о двухкомнатных квартирах, то ориентировочно цена колеблется от 1200 тыс. руб. до 1600 тыс. руб. В районе Красная горка располагается коттеджный поселок. Микрорайон Нахаловка, расположился в районе вокзала, это один из первых районов города, с которого начиналось зарождение города Златоуста. На сегодняшний день этот микрорайон является железнодорожным поселком. Основным составом населения этого района являются работники железной дороги. В данном районе стоимость жилья не высокая, т.к. старые дома и криминогенная обстановка мало привлекает желающих купить квартиру. Самые неблагополучные районы Златоуста – 7 участок и квартал Матросова. Эти районы находятся на окраине города у лесопарковой зоны. Спрос на жилую недвижимость в данной местности очень низкий, исходя из этого квартиры продаются здесь очень редко, и стоимость их начинается от 650 тыс. руб.

Новые и уважаемые районы города Златоуста – Белый ключ, Красная горка, Западный. Составом жилой недвижимости в основном являются коттеджные поселки. Стоимость жилья здесь определяется не только количеством квадратных метров, но и множеством других факторов. Стоимость коттеджа в черте города колеблется от 5000 до 10 000 тысяч рублей.

По данным агентства недвижимости «Элис» г. Златоуста, до кризиса 2008 г. средняя цена за 1 кв. м в Златоуста составляла 27 000 -28000 тыс. руб. По состоянию на февраль 2013 г. средняя стоимость квадратного метра составляла всего лишь 22 000 тыс. руб. Цена за квадратный метр зависит от нескольких факторов. Во-первых, значимым остается район, где находится квартира. В новом Златоусте, 3 микрорайоне проспекта Гагарина квартиры стоят дороже, чем в районах метзавода, Дегтярки, Демидовки, пос. Строителей, на центральных улиц вокзала, мясокомбината.

Во-вторых, влияние на ценообразование оказывает количество вновь возводимого жилья. На сегодня среди застройщиков один ОАО «Златмаш». Предложение новостроек невелико, а значит, продавец может диктовать свои

цены. Чаще всего цены вырастают там, где все рядом, дом продается дороже, чем в удаленных районах Златоуста. Значение имеет и планировка квартиры, и ее этаж.

Фактически стоимость жилой недвижимости формируется на вторичном рынке жилья. Однокомнатная квартира улучшенной планировки в благополучном районе сегодня стоит до 900 тысяч рублей (до кризиса стоимость составляла 1 млн. 100 тысяч), а стоимость двухкомнатной квартиры составит ориентировочно 1 млн. 300 тысяч (до кризиса стоимость колебалась в район полутора миллионов рублей).

Средняя стоимость вторичной жилой недвижимости в городе Златоусте Челябинской области составляет 23 003 рублей за 1 кв. м. За последние 3 месяца (Январь 2014 – Апрель 2014) стоимость снизилась на 4,91 %. Эволюция средней цены за 1 кв. м представлена на рисунке 10.

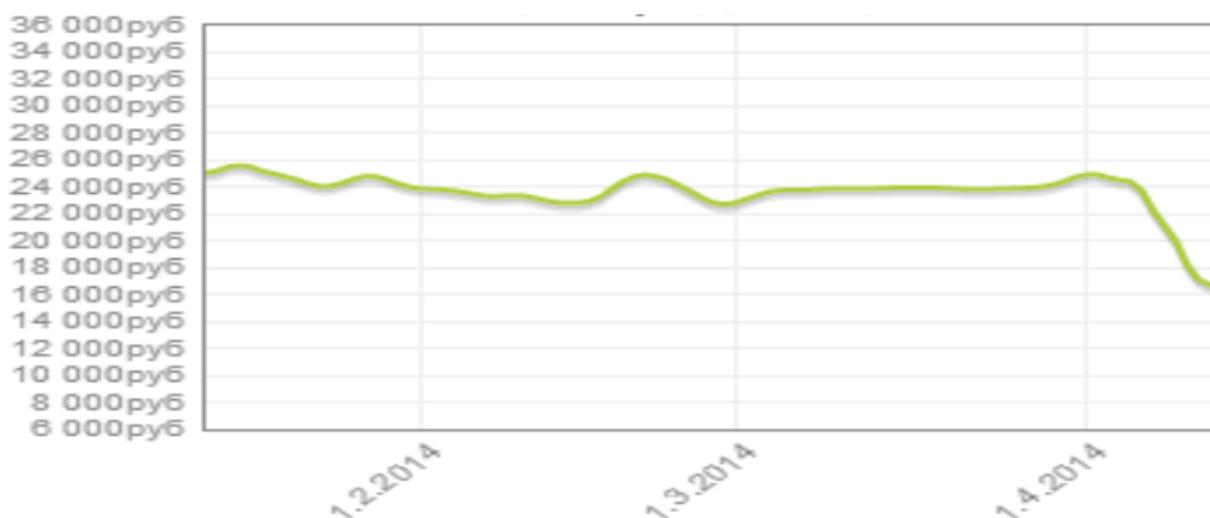


Рисунок 10 – Эволюция средней цены за 1 кв. м за период январь 2016 г. – апрель 2016 г.

2 АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

2.1 Анализ рынка жилой недвижимости г. Екатеринбурга по жилым районам

Выбор жилья – один из самых сложных и трудоемких процессов. Сложен и трудоемок выбор жилья не только во временном и эмоциональном плане, но и в финансовых затратах. Так как покупку недвижимости может позволить себе не каждый гражданин РФ. Поэтому при выборе жилой недвижимости нужно основательно ознакомиться с местностью населенного пункта, где будет приобретаться жилье, чтобы потом не пожалеть потраченного времени, сил и денег. Рассмотрим жилую недвижимость г. Екатеринбурга по привлекательности жилых районов города.

Город представлен 7-ю районами: Орджоникидзевский, Кировский, Чкаловский, Октябрьский, Верх-Исетский, Железнодорожный, Ленинский. Каждый из них, в свою очередь, разделен на несколько микрорайонов: площадь одних внушительна, другие, напротив, не такие большие, но имеют полное право на существование.

2.1.1 Орджоникидзевский район

Самый большой по численности Орджоникидзевский район включает три территории: Уралмаш, Эльмаш, Веер.

Уралмаш – самый густонаселенный микрорайон Екатеринбурга, расположенный в северной его части. Такое название местности возникло неспроста: слово «Уралмаш» произошло от сокращения названия главного предприятия, находящегося в этом районе, – Уральский завод тяжелого машиностроения (УЗТМ). Ориентировочная численность населения, проживающего на этой территории, составляет порядка 200 тыс. человек – рекордный по меркам микрорайона показатель.

В микрорайоне активно строятся новые дома, открываются магазины, кафе, детские сады и т.д. Однако разброс цен на недвижимость довольно существенен: стоимость однокомнатной квартиры может варьироваться от 1 млн. руб. до 3 млн.

руб. Разница зависит, прежде всего, от типа постройки дома. Здесь есть как деревянные многоквартирные ветхие дома, так и новые здания, причисленные к классу элитного жилья. Четырехкомнатные апартаменты в доме сталинско-хрущевской застройки обойдутся уже в 4-4,5 млн руб.

На территории находятся многочисленные парки, есть даже озеро Шувакиш. Сейчас в этом месте находится платный городской пляж.

Уралмаш – один из самых неоднозначных микрорайонов города, который, с одной стороны, отличается выгодным месторасположением и большим выбором транспорта. Но с другой – выделяется разрушенными дорогами, частыми коммунальными авариями, скудностью и однообразностью мест отдыха. Здесь живут люди разного возраста, социального уровня и достатка.

Веер – часто приписывают к Уралмашу, однако он считается полноценным микрорайоном города. Местность находится на самом севере, и свое название получила благодаря интересному расположению улиц, напоминающему веер. Эта территория представляет интерес застройщиков многоквартирных домов, однако в ее черте расположен частный сектор, образованный еще в советское время.

Микрорайон не пользуется популярностью, поскольку находится на окраине Екатеринбурга. И если на Уралмаше еще присутствуют места, предназначенные для досуга и отдыха, то здесь их вовсе нет. Среди значимых объектов числится только троллейбусное депо и зимний стадион «Уралмаш». В микрорайоне в основном проживают люди старшего возраста, семейные пары, дети, молодежь тоже встречается, но реже. Стоимость аренды жилой недвижимости в данном районе не высока, по сравнению со средними ценами других жилых районов Екатеринбурга, однако без автомобиля придется сложно, т.к. основной транспорт здесь – это троллейбус.

Эльмаш в противоположность Уралмашу находится с другой стороны проспекта Космонавтов, ближе к восточной границе города. По традиции микрорайон получил название благодаря промышленным предприятиям, находящимся на его территории. Среди них – Уралэлектротяжмаш, принадлежащий группе компаний

Энергомаш. По своим характеристикам две части одного района (Уралмаш и Эльмаш) похожи между собой: неровные дороги, имеются полноценные действующие спортивные комплексы, новостройки соседствуют с двух- и трехэтажными деревянными ветхими домами. Стоимость недвижимости приблизительно совпадает.

Объекты культуры и отдыха на Эльмаше находятся в весьма плачевном состоянии, однако функционирует большое количество школ и детских садов. Для семейных пар с маленькими детьми созданы все условия: предусмотрены детские площадки, хотя не в самом лучшем состоянии, есть различные секции. Именно поэтому в микрорайоне часто селятся молодые родители. Последнее время местность постепенно застраивается новыми домами [22].

2.1.2 Кировский район

Кировский район разбит на: Пионерский поселок, ЖБИ, Шарташ, Втузгородок.

Пионерский поселок – один из старейших микрорайонов Екатеринбурга, в котором по состоянию на начало 2012 года проживает порядка 89 тысяч человек разного социального статуса и достатка. Привлекательная с точки зрения уровня жизни территория, которая изначально была отведена под застройку домов для семей железнодорожников силами кооператива «Пионер». Отсюда и появилось название «Пионерский».

Микрорайон перспективный с развитой инфраструктурой. Удручающая ситуация с автостоянками.

Стоимость жилья находится на отметке выше средней. На вторичном рынке цены на однокомнатные квартиры в новых домах могут достигать до 4 млн руб.

Микрорайон ЖБИ имеет и второе название – Комсомольский, так он именовался изначально. Территория отрезана от остальной части города несколькими главными магистралями и железнодорожными путями, поэтому до нее не всегда просто добраться. Средняя стоимость однокомнатной квартиры относительно не высока – всего 2,6 млн рублей.

ЖБИ – типичный спальный микрорайон, на территории которого наблюдается дефицит мест отдыха. На территории имеются спортивные площадки, некоторые, правда, находятся в плачевном состоянии. На окраинах микрорайона ЖБИ г. Екатеринбурга процветает строительство новых жилых домов, происходит постепенное обновление жилого квартала, однако процесс строительства протекает очень медленно.

Втузгородок строился для студентов, поэтому на его территории расположены многочисленные общежития. Квартиры в этом микрорайоне – дорогое удовольствие, поскольку территориально местность расположена близко к центру и в отсутствие пробок добраться до сердца города можно за 10-15 минут. Интересное сочетание новостроек и полуразвалившихся зданий общежитий. Начальная стоимость однокомнатной квартиры в данном микрорайоне составила 2,3 млн рублей. Одна часть контингента населения – это студенты, преподаватели и другие работники близлежащих учебных заведений, имеющие право на место в общежитии. Другая часть населения – состоятельные люди, которые приобрели в данном микрорайоне жилую недвижимость.

Микрорайон Шарташ получил свое название благодаря одноименному озеру, находящемуся в его черте. Когда-то водоем был наполнен чистой водой, но негативная сторона урбанизации сказалась на природном богатстве города.

В микрорайоне в основном проживают семьи со средним уровнем достатка. На территории не предусмотрены места для отдыха, кроме пляжа. Здесь присутствуют и многоэтажные дома, и частный сектор. Данный район не привлекает застройщиков, поэтому строительство новых жилых домов здесь не ведется.

2.1.3 Октябрьский район

На территории Октябрьского района находится: Парковый, Синие камни, Птицефабрика, несколько поселков, в т.ч. Кольцово.

Парковый микрорайон располагается в непосредственной близости от Центрального района и граничит с руслом реки Исеть. Максимальная высота здания, построенного на его территории, составляет 25 этажей. Прекрасное место для семей с маленькими детьми: на сравнительно небольшом участке площади расположено целых 6 детсадов, однако школа всего одна. Средняя стоимость однокомнатной квартиры в данном районе в домах застройки 1960-х гг. 2,5 млн. руб., а в новостройке однокомнатная квартира будет стоить около 5 млн. руб.

Синие камни – один из небольших микрорайонов Екатеринбурга, на территории которого находятся всего несколько улиц, а вокруг него пролегают железнодорожные пути. Местность представляет собой приподнятый остров, т.к. дома здесь построены на некоторой возвышенности от уровня основной магистрали. Синие камни – типичный спальный район Екатеринбурга, в котором комфортно жить семейным парам, а вот мест для отдыха молодежи на его территории нет.

Птицефабрика – отдаленная территория, которая оторвана от основного городского массива. Здесь находится птицеводческое предприятие, которое, собственно, и дало название местности. На самом деле, соседство с птицефабрикой не совсем приятное, т.к. если с ее стороны дует сильный ветер, характерный запах присутствует во всех закоулках района. Зато недвижимость здесь не дорогая по сравнению с общегородскими мерками: стоимость однокомнатной квартиры составит от 1,5-2 млн. руб

Птицефабрика – неблагоприятный со всех точек зрения микрорайон: скудный выбор работодателей, несовершенная инфраструктура, отсутствие мест для отдыха, строительство новых домов не ведется.

2.1.4 Чкаловский район

Чкаловский район крупнее остальных по площади, однако в нем проживает только 16 % жителей. Это связано с большим охватом прилегающих к Екатеринбургу территорий, в числе которых находятся следующие

микрорайоны: Химмаш, Уктус, Вторчермет, Керамика, 32 городок, Елизавет, Ботанический.

Химмаш – это город в городе. Чтобы добраться до центра Екатеринбурга, придется потратить по меньшей мере час времени, если встать в пробку – и того больше. Однако территория привлекательна тем, что в ее окрестностях можно жить и работать, не выезжая на «большую землю». Кроме того, здесь можно купить почти все товары, начиная от продуктов питания и заканчивая бытовой техникой и автомобилями. Больницы, школы и детские сады – само собой разумеющееся. Цены на недвижимость в данном районе весьма демократичные – стоимость однокомнатной квартиры в доме застройки 2005-составит максимум 2,5 млн рублей.

В этой части Екатеринбурга проживают представители всех социальных групп.

Район Уктус территориально расположен ближе к центру города, но всё же на приличном расстоянии от него. Главная особенность района – близость Уктусских гор. Не то чтобы они такие высокие, но покататься по их склонам на горных лыжах и сноуборде всё же можно. Второй объект повышенного внимания – аквапарк, единственный в городе. В общем и целом территория застроена неравномерно, обделена нормальными пешеходными дорожками, соединяющими Уктус со смежным районом – Ботаническим.

Поскольку местность расположена ближе к центру, по сравнению с южными окраинами, квартиры здесь несколько дороже, чем на Химмаше. Основная часть проживающих людей имеет уровень достатка не ниже среднего.

Вторчермет – один из южных окраинных микрорайонов города, который плавно переходит в другой – Керамический. Иногда их объединяют в одно целое, именуя территорию просто Черметом. С одной стороны второе деление более правильное, т.к. площадь Керамики незначительная и включает буквально несколько улиц, частный сектор, небольшое количество многоэтажных домов и общежития различного типа, непосредственно за которыми находится военный

полигон. На территории Керамического района находится небольшой лесной массив.

С середины 2000-х гг. данный район активно застраивается, частные и непригодные для жизни дома идут под снос, на их месте возводятся новые высотные дома.

С точки зрения обустройства жизни Вторчермет выглядит привлекательно, поскольку в этой местности представлено много работодателей, имеются детсады и школы в должном количестве, присутствуют спортивные сооружения и места для отдыха. Здесь расположен парк, вдоль дорог посажены многочисленные деревья. Сейчас микрорайон перестал быть непрестижным, хотя и престижным его назвать пока нельзя, т.к. он находится на окраине города.

Здесь построены элитные дома и живут люди с высоким уровнем дохода. Их пока меньшинство, однако спрос на южную недвижимость присутствует и, возможно, будет повышаться и дальше. Места под строительство новых домов образуются, главным образом, за счет расселения частного сектора, хотя некоторые организации изыскивают площадки в других зонах.

В отличие от жителей Вторчермета, основная часть населения Керамического района проживает в собственных домах и общежитиях.

Район 32 городок г. Екатеринбурга – военный городок открытого типа, находящийся на территории Чкаловского района, заключенный между двумя улицами – Окраинной и Дорожной. На его территории расположены преимущественно пятиэтажные дома сталинско-хрущевской застройки, возведение новых жилых домов не ведется. Здесь проживают люди и семьи, имеющие к военной службе прямое и косвенное отношение.

Микрорайон Ботанический с момента своего основания выглядел привлекательно, и квартиры здесь были одни из самых дорогих в городе. Однако сейчас он считается не таким престижным. И дело вовсе не в инфраструктуре, а в политике застройщиков: они решили небольшой участок земли застроить

зданиями. В результате пострадали местные жители, т.к. окна многоэтажек, расположенных напротив, буквально примыкают друг к другу.

Тем не менее, стоимость жилья держится на достаточно высокой отметке, средняя цена однокомнатной квартиры в новостройке (а здесь почти все дома недавно построены) составляет 3 млн. рублей. Не смотря на неудобное расположение зданий, в микрорайоне отчасти проживают состоятельные люди, остальные имеют доход не ниже среднего.

Елизавет – это бывший поселок, присоединенный к городу. Располагается он в южной части Екатеринбурга, является его логическим завершением. В дальнейшем, возможно, будет расширяться и дальше, а сейчас на его территории проживает около 15 тыс. человек.

2.1.5 Ленинский район

В Ленинском районе находится: УНЦ, Академический, Краснолесье, Автовокзал, Центральный, Юго-Западный.

Микрорайоны УНЦ, Академический и Краснолесье полностью принадлежат территории Ленинского района и основаны сравнительно недавно. На их территории возведены новые дома и создана первичная инфраструктура. В дальнейшем планируется развивать это направление городской застройки.

Хотя микрорайон УНЦ расположен недалеко от центра Екатеринбурга, он представляет собой один из ведущих коттеджных поселков города. Дома сталинской застройки так же имеют место быть. А вот Академический микрорайон – полностью новый район, приближенный к юго-западу города. На территории двух этих микрорайонов проживают в основном состоятельные люди.

В микрорайоне Автовокзал большая часть располагается на территории Ленинского района, меньшая – пролегает в Чкаловском. Здесь находится транспортный узел, связывающий Екатеринбург со многими городами как Свердловской области, так и Уральского Федерального Округа в целом, а также другими регионами России и даже некоторыми странами.

В микрорайоне располагается крупнейший автовокзал города – Южный, но есть еще и Северный (Железнодорожный район). Цена однокомнатной квартиры в микрорайоне Автовокзала начинается от 2,7 млн. рублей.

Самое сердце Екатеринбурга – Центральный микрорайон, расположенный на стыке нескольких основных районов.

Цены на жилую недвижимость в Центральном микрорайоне неоднородны – цена однокомнатной квартиры варьируется от 2,5 до 20 млн. руб.

Юго-Западный микрорайон пролегает на территории Ленинского и частично задевает Верх-Исетский район. Считается элитным районом г. Екатеринбурга.

2.1.6 Верх-Исетский район

Верх-Исетский район по аналогии с предыдущими делится на небольшие части, а именно: Широкая речка, ВИЗ, Заречный.

Микрорайон Широкая речка хоть и приравнивается к отдаленным микрорайонам, стоимость жилой недвижимости по средне-городским меркам нельзя назвать низкой. Найти однокомнатную квартиру дешевле 3 млн. руб. довольно сложно, но и цен выше 4 млн. руб. почти нет.

Микрорайон ВИЗ – старейший микрорайон в Екатеринбурге, он образован вокруг Верх-Исетского завода, одного из первых металлургических предприятий города.

Микрорайон динамично развивается, активно строятся новые жилые дома, открываются торговые комплексы и медицинские центры, появляются новые офисные здания.

Микрорайон Заречный расположен в непосредственной близости от транспортного узла на стыке нескольких районов. Микрорайон перспективный, обеспечен детсадами и школами, на его территории ведется строительство новых домов. Проживающее население относится преимущественно к среднему классу.

2.1.7 Железнодорожный район

На территории Железнодорожного района находится: Сортировка, Завокзальный, Вокзал.

Микрорайон Сортировка расположена в северо-западной части города, на востоке граница проходит по улице Бебеля. Внутренне микрорайон обустроен неравномерно: присутствуют малоэтажные дома, возведенные в сталинско-хрущевский период, имеются новые элитные новостройки, огороженные забором.

Ближе к улице Бебеля селятся выходцы из бывших республик СССР и китайцы, которые в основном торгуют на крупнейшем рынке города – Таганском ряду. В элитных домах, естественно, всё наоборот: живут только русские семьи с высоким уровнем достатка. Стоимость жилой недвижимости внутри микрорайона различается в разы, но здесь можно найти выгодное предложение.

Микрорайон Вокзал – густонаселенный микрорайон города. Железнодорожные пути его разделяют не только на северную и южную часть, но и на привилегированную и заброшенную территорию.

С одной стороны располагаются элитные дома, бизнес-центры, гостиницы, с другой – находятся промышленные здания, гаражи и трущобы, в которых проживают пенсионеры и трудящиеся граждане. Эти две части микрорайона разрозненны между собой, их соединяет небольшой переезд.

2.3 Анализ вторичного рынка жилой недвижимости г. Екатеринбурга

По данным аналитического отдела Уральской палаты недвижимости, средняя стоимость 1 кв. м общей площади квартир, выставленных на продажу в городе по состоянию на начало 2016 г., составила 66 691 руб.

Объем предложения в этот период стабильно рос. По сравнению с концом 2011 года выбор у покупателей увеличился на 16%. На продажу выставляется около 6,4 тысяч квартир, что на тысячу больше чем в конце 2011 года. Наиболее значительный рост предложений наблюдается в сегменте однокомнатных и двухкомнатных квартир –34% и 26% соответственно. Данный факт отражается и

на динамике цен – темпы роста на эти категории замедлились. Выбор в секторе 3-4 комнатных квартир изменился незначительно.

Несмотря на заметный рост числа предложений, средний уровень цен продолжал показывать положительную динамику. Наиболее высокие темпы роста цен сохранялись на окраинах города (4-й пояс). В 4-ом поясе стоимость жилья выросла на +5,8 %. И если в январе 2012 г. цена квадратного метра в отдаленных районах в среднем составляла менее 42 000 рублей, то по состоянию на апрель 2012 г. она достигла отметки 47 475 руб. В центрсредняя цена 1 кв. м составила около 86800 рублей. Цены на данной территории уже превысили докризисные показатели, и стабилизация выглядит вполне логичным сценарием дальнейшего развития.

По остальным территориям рост цен находился в диапазоне от +1,3% до +1,7%.Изменение цен на вторичном рынке недвижимости г. Екатеринбурга представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Изменение цен на вторичном рынке жилья г. Екатеринбурга

Район	Средняя цена предложения на 09.04.2012, руб./кв. м.	Разброс цен* и изменение за последние 4 недели	
		нижний ценовой сегмент, руб. (%)	верхний ценовой сегмент, руб. (%)
По городу	66 691	-	-
Центр	86 823	53 818 (+1,2)	132 198 (-3,2)
1-й пояс	68 303	51 915 (+1,7)	91 796 (+1,7)
2-й пояс	60 671	46 397 (+3,3)	80 540 (0,0)
3-й пояс	56 344	43 129 (+1,6)	76 894 (+1,4)
4-й пояс	47 475	27 447 (+3,2)	70 806 (+1,2)

Методика расчета. Для «нижнего ценового сегмента» указаны средние цены предложения по 10 % объектов выборки с наименьшей ценой предложения за 1 кв. м. Соответственно для «верхнего ценового сегмента» указаны средние цены

предложения по 10 % объектов выборки с наибольшей ценой предложения за 1 кв. м. Описанное выше можно просмотреть в таблице 12.

Таблица 12 – Состав ценовых поясов рынка жилья, принятый для целей аналитики рынка недвижимости Екатеринбурга в УПН

Наименование ценового пояса	Жилые районы
Центр	Границы улиц: Московская, Челюскинцев, Восточная, Декабристов, Луначарского, Большакова
1-й пояс	Автовокзал, Ботанический, ВИЗ, Вокзальный, Втузгородок, Заречный, Парковый, Пионерский, Шарташский рынок, Юго-Западный
2-й пояс	Академический, ЖБИ, Завокзальный, Новая Сортировка, Сибирский, Синие камни, Уктус, Уралмаш, Широкая речка, Эльмаш
3-й пояс	Елизавет, Компрессорный, Лечебный, С. Сортировка, Совхоз, УНЦ, Химмаш, Чермет
4-й пояс	Верхнемакарово, Горный щит, Изоплит, Исток, Калиновский, Кольцово, Медный, Н-Исетский, Палкино, Птицефабрика, Пышма, Рудный, Садовый, Северка, Семь ключей, Чусовское озеро, Шаровский, Шарташ, Шувакиш.

Динамика цен на рынке жилья Екатеринбурга по состоянию на апрель 2013 г. заметно сбавила обороты. Если в конце 2012 г. – начале 2013 г. стоимость квартир росла на +0,2-0,3 % в неделю, то сегодня этот показатель опустился до нуля. Средний ценовой показатель колеблется вокруг отметки 70 800 руб./кв. м. Причем в различных сегментах рынка значения положительных и отрицательных корректировок зачастую превосходят это значение. По данным аналитического отдела Уральской палаты недвижимости на 08 апреля 2013 г. средняя цена предложения одного квадратного метра общей площади квартир, выставленных на продажу на вторичном рынке жилья в Екатеринбурге, составила 70 831 руб.

С начала года количество выставяемых на продажу квартир стало больше на 28,5 %. Если в январе продавцами через агентства недвижимости выставялось 6800 объектов, то по состоянию на 08 апреля 2016 г. их стало уже почти 8800.

Как отмечалось выше, динамика цен в различных сегментах существенно различается. В первом поясе средняя цена квадратного метра составляет 73 207 руб./кв. м, а во втором – 65 562 руб./кв. м. Чуть более высокий показатель роста у

третьего пояса. Здесь стоимость 1 кв. м составило 61 415 руб./кв. м. В Центре же, напротив, наблюдалось снижение стоимости жилья, причем весьма существенное. Цена квадратного метра в самом дорогом районе составила 89 560 руб. Еще большее падение средних показателей зафиксировано в районах четвертого пояса. Здесь цены на квартиры снизились на –2,3 %. Средняя стоимость квадратного метра жилой недвижимости в самых отдаленных районах – 51 073 руб.

Наибольший прирост составил +0,2-0,3 %. Средняя цена на жилую недвижимость на рынке хрущевских построек поднялась до отметки 67 966 руб./кв. м. Стоимость жилой недвижимости на рынке брежневских построек, квартир улучшенной планировки и «спецпроектов» не изменилась. Их показатели остановились на отметках 67 420 руб./кв. м, 69 352 руб./кв. м и 77 802 руб./кв. м соответственно. Снижение цен отмечалось лишь в сегменте полнотражных квартир. Такие квартиры подешевели на –0,7 %. Их средняя стоимость составила 62 547 руб./кв. м.

В сегментах объектов различных размеров динамика наибольшей корректировке подверглись цены на многокомнатные (с тремя и более комнатами) квартиры. Такие объекты предлагались в среднем дешевле на –0,8 %. Стоимость квадратного метра в них опустилась до 70 518 руб. Двухкомнатные квартиры потеряли в цене –0,3 %. Средняя стоимость 1 кв. м составила 70 661 руб. Первые предлагаются по 78 718 руб./кв. м, а вторые – по 68 372 руб./кв. м. Изменение цен на вторичном рынке недвижимости г. Екатеринбурга представлен в таблице 13.

Таблица 13 – Изменение цен на вторичном рынке жилья г. Екатеринбурга

Район	Средняя цена предложения на 08.04.2013, руб./кв. м.	Разброс цен* и изменение за последние 4 недели	
		нижний ценовой сегмент, руб. (%)	верхний ценовой сегмент, руб. (%)
По городу	70 831	-	-
Центр	89 560	60 680 (–0,7)	135 660 (–4,1)
1-й пояс	73 207	57 635 (+0,4)	96 539 (+0,4)

Окончание таблицы 13

Район	Средняя цена предложения на 08.04.2013, руб./кв. м.	Разброс цен* и изменение за последние 4 недели	
		нижний ценовой сегмент, руб. (%)	верхний ценовой сегмент, руб. (%)
2-й пояс	65 562	50 380 (+0,0)	87 692 (-0,7)
3-й пояс	61 415	46 812 (+0,6)	83 598 (+2,7)
4-й пояс	51 073	28 859 (-8,9)	77 012 (-3,1)

По данным аналитического отдела Уральской палаты недвижимости, на 07 апреля 2014 г. средняя цена предложения одного квадратного метра общей площади квартир, выставленных на продажу на вторичном рынке жилья в Екатеринбурге, составила 74 308 руб. Показатель растет около +0,1 % в неделю. С начала года динамика составила +2,1 %.

Объем предложения на вторичном рынке жилья Екатеринбурга с начала года сокращался. Темпы процесса составляли до -1,5 % в неделю. С начала года число квартир в Базе данных Уральской палаты недвижимости снизилось на -9 %, то есть почти на 800 единиц. Тем не менее, сегодня через агентства недвижимости по-прежнему выставляется 7 650 квартир и 1 400 комнат. Поэтому говорить о дефиците предложения не приходится. Помимо этого еще большее число предложений поступает покупателям на первичном рынке, где возводится около 2,4 млн. кв. м жилья.

Цены в Центре за последние четыре недели снизились. Динамика составила -1,1 %. За квадратный метр в самом дорогом районе стоимость составила 97 037 руб. На других территориях корректировки были напротив положительными. Наибольшая - в районах четвертого пояса, где средняя цена поднялась на +1,9 % и составила 54 747 руб./кв. м. В районах первого и третьего поясов рост цен составил +1,0 %. Квадратный метр в приближенных к центру районах в стоимостном соотношении составил 77 574 руб., а в третьем поясе - 64 687 руб. Наимень-

шие изменения в районах второго пояса. Здесь средняя цена составила 69 267 руб./кв. м, что на +0,3 % выше значений начала марта.

Стоимость типового жилья в панельных девятиэтажных домах составила 71 201 руб./кв. м, а квартиры сталинской застройки – по 66 986 руб./кв. м. В остальных сегментах динамика существенно ниже. Стоимость квадратного метра жилой недвижимости в хрущевских постройках – 71 688 руб./кв. м. Рост в сегментах брежневской постройки и квартир «улучшенной планировки» составил +0,6-0,7 %. Средний показатель составил 69 987 руб./кв. м и 72 228 руб./кв. м соответственно. Наименьшей корректировки подверглись «спецпроекты». Они выросли только на +0,3 %. Цена квадратного метра в домах современной постройки составила 82 229 руб.

Среди квартир различных размеров различия в динамике цен были также существенными. Наибольший прирост – у двухкомнатных и трехкомнатных квартир. Он составил +0,8-0,9 %. Средний показатель для таких объектов – 73 886 руб./кв. м и 72 181 руб./кв. м соответственно. Однокомнатные квартиры подорожали на +0,6 %. Квадратный метр в них сегодня предлагают по 82 767 руб./кв. м. Значительное снижение наблюдалось в сегменте многокомнатных объектов. Они упали в цене на –2,2 %. Их ценовой показатель на сегодняшний день – 74 032 руб./кв. м. Изменение цен на вторичном рынке недвижимости г. Екатеринбурга представлен в таблице 14.

Таблица 14 – Изменение цен на вторичном рынке жилья г. Екатеринбурга

Район	Средняя цена предложения на 07.04.2014, руб./кв. м	Разброс цен* и изменение за последние 4 недели	
		нижний ценовой сегмент, руб. (%)	верхний ценовой сегмент, руб. (%)
По городу	74 308	-	-
Центр	97 037	64 502 (-0,5)	149 546 (-4,3)
1-й пояс	77 574	59 803 (+0,7)	103 145 (+1,4)
2-й пояс	69 267	53 645 (+0,2)	91 842 (-0,1)
3-й пояс	64 687	50 564 (+2,7)	86 910 (+0,6)
4-й пояс	54 747	34 449 (+0,1)	76 500 (+5,4)

Эволюция средней цены предложения жилой недвижимости г. Екатеринбурга на вторичном рынке за период 2014 г.-2016 г. представлена в таблице 15.

Таблица 15 – Эволюция средней цены предложения жилой недвижимости г. Екатеринбурга на вторичном рынке за период 2014 г.-2016 г.

Наименование ценового пояса	Средняя цена предложения на 2012 г., руб./кв. м	Средняя цена предложения на 2013 г., руб./кв. м	Средняя цена предложения на 2014 г., руб./кв. м	Изменение средней цены предложения за период 2009 г.-2014 г., руб./кв.м
Центр	86 823	89 560	97 037	25 585
1-й пояс	68 303	73 207	77 574	21 568
2-й пояс	60 671	65 562	69 267	22 831
3-й пояс	56 344	61 415	64 687	21 319
4-й пояс	47 475	51 073	54 747	15 203

В структуре предложения на вторичном рынке квартир, по состоянию на 2014 г., преобладают в основном квартиры, имеющие не более трех комнат. Доля однокомнатных квартир составляет 24,9% рынка, двухкомнатных – 37,4%. Трехкомнатные занимают долю в размере 29,6%. На многокомнатные (от четырех комнат) в среднем приходится 8,1% от общего объема. Структура по типам квартир, % от общего объема представлена на рисунке 11.

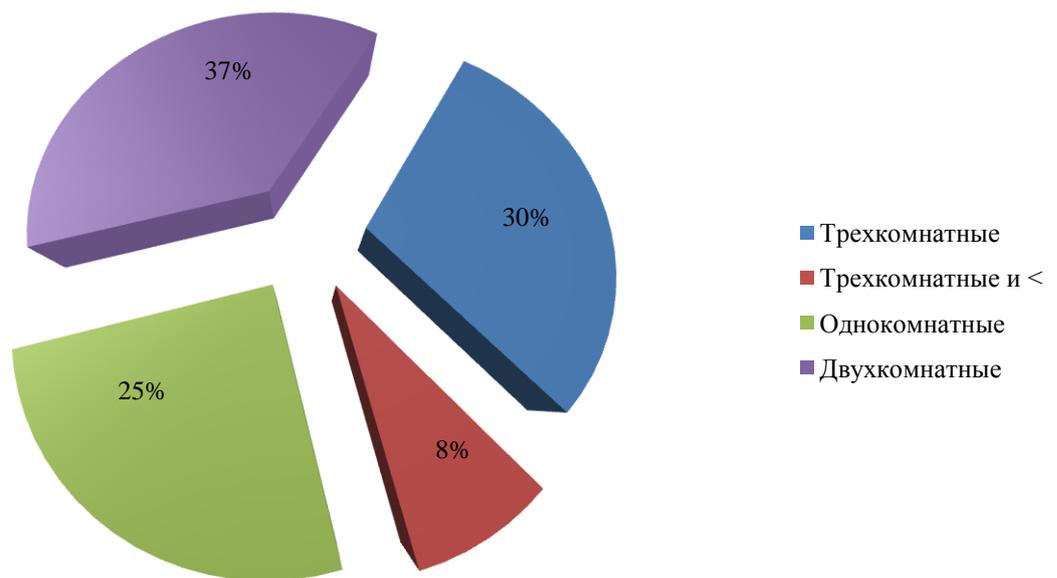


Рисунок 11 – Структура по типам квартир, % от общего объема

Максимальное количество предложений однокомнатных квартир, выставленных на продажу, зафиксировано в диапазоне от 30 до 35 кв. м и от 35 до 40 кв. м общей площади, что занимает 37,6% и 20,8% соответственно от всего объема по указанному типу.

В сегменте двухкомнатных квартир максимальное предложение объектов приходится на диапазоны от 40 до 50 кв. м, что составляет 61,9%. Также популярен диапазон от 50 до 60 кв. м, что занимает 15% рынка по данному сегменту.

По трехкомнатным квартирам максимальное число предложения объектов находится в диапазоне общей площади от 50 до 65 кв. м и от 65 до 80 кв. м, что занимает 49,1% и 22,4% соответственно от всего объема по данному типу квартир.

2.4 Состояние первичного рынка жилой недвижимости г. Екатеринбурга

Рынок недвижимости в Екатеринбурге не стоит на месте, динамично развивается во всех направлениях. Благодаря государственным программам, ипотечному кредитованию, внесению материнского капитала в счет погашения

кредита, у людей появилась возможность приобрести долгожданное жилье. Предприятия работают, обеспечивая стабильную выплату заработной платы, тем самым помогая людям рассчитывать с банками.

В городе Екатеринбурге, как и в любом другом городе, цены на жилье зависят от местоположения того или иного объекта недвижимости, его общего состояния и окружающей инфраструктуры. Квартиры, приближенные к городскому центру, стоят значительно дороже, что является естественной закономерностью.

В настоящее время ведется строительство новых жилых микрорайонов с уже запланированной инфраструктурой, полной обеспеченностью всеми необходимыми коммуникациями и социально значимыми объектами. Что, в значительной степени облегчает проживание и притягивает в них новых покупателей.

Рассмотрим несколько новых микрорайонов г. Екатеринбурга, расположение и ценовой диапазон в новостройках.

ЖК «МонтеКристо» – современный жилой комплекс бизнес–класса в самом центре Екатеринбурга. Расположен в центральном районе города на пересечении улиц Московская и Фурманова, напротив Дворца правосудия (ул. Фурманова, 124).

Согласно проекту, жилой комплекс представляет собой две секции переменной этажности (22 и 11 этажей), включающие 162 одно-пятикомнатные квартиры. Так же в жилом комплексе представлены 3-, 4-, 5-комнатные пентхаусы с каминами на 21-м этаже. Высота потолков в квартирах – 2,7 м. Квартиры сдаются в отделке «под чистовую».

В жилом комплексе также запланированы: торгово-офисные помещения на 1-м и 2-м этажах, теплый охраняемый двухуровневый подземный паркинг на 156 машиномест, огороженная придомовая территория с двумя детскими площадками, зоной отдыха.

Начало строительства ЖК «МонтеКристо» началось в 1 кв. 2016г., окончание строительства запланировано на 4 кв. 2015 г. Цена за 1 кв. м. общей площади

жилой недвижимости составляет от 80 000 руб. Застройщик предлагает квартиры площадью от 35 кв. м до 182,6 кв. м.

На данный момент строительство находится на этапе закладки фундамента.

Известная компания ОАО «Синара–Девелопмент» начала строительство нового, суперсовременного и респектабельного жилого комплекса бизнес-класса. Дом будет располагаться в районе Центрального стадиона в квартале ул. Мельникова – Татищева – Крылова – Венгерских коммунаров г. Екатеринбурга. Здание состоит из пяти секций, переменной этажностью 18-30-15 этажей.

Жилой комплекс «Крыловъ» включает в себя: двухуровневый подземный паркинг, панорамные лифты, также наличие грузопассажирских лифтов, огромные окна от пола и до потолка, а в 30-ти этажной секции на крыше планируется постройка вертолетной площадки, на случай эвакуации и террасы. Так же имеется личный ресторан, продуктовый магазин, бутики, фитнес-центр, салон красоты, детские дошкольные заведения – все это размещено на первых этажах и предназначены только для жильцов и гостей дома. Все квартиры этого дома (одно, двух, трех, четырех - комнатные и пентхаусы) имеют большую и просторную площадь, высокие потолки, современную планировку. Внутренний двор дома поднят над уровнем земли и полностью закрыт от посторонних лиц. Организована система охраны и контроля доступа на территорию.

Начало строительства жилого комплекса началось в 1 кв. 2016 г. и в данный момент находится на этапе земляных работ. Окончание строительства запланировано на 2 кв. 2016 г. Материал стен: монолит, газозолоблоки. Стоимость квадратного метра общей жилой площади пока неизвестна. Площадь предлагаемых застройщиком квартир от 43 кв. м до 127 кв. м.

Местом расположения ЖК «Семицвет» станет микрорайон Старая сортировка. Находится он будет вблизи улиц Технической и Дружининской.

Следует отметить, что район достаточно перспективен и очень быстро развивается. Здесь довольно приемлемые цены на квартиры и это способствует быстрому заселению, в частности молодыми семьями. Этот район также

благоприятен для жизни, он считается экологическим, так как достаточно близко от места возведения находится лесопарковая зона.

При возведении ЖК «Семицвет» строятся просторные парковки и детские игровые площадки.

В проектировании комплекса применялись самые современные методы. Жилой комплекс «Семицвет» принадлежит к классу «комфорт». Материал стен: монолит, газозолобетонные блоки.

Строительство жилого комплекса началось в 4 кв. 2013 г. и закончится в 4 кв. 2015 г. Стоимость 1 кв. м общей площади жилой недвижимости составила от 45 000 руб. Застройщик предлагает квартиры площадью от 31 кв. м.

Жилой комплекс «Аврора» – это комфортное и современное жилье, в экологически чистом районе Широкая речка.

Данный комплекс состоит из 15 секций, в настоящее время достраиваются последние секции под номерами 12 и 13.

ЖК «Аврора» обустроен цокольным паркингом для жильцов комплекса и местами для автомашин гостей, современными и безопасными детскими площадками, необходимой для полноценной жизни инфраструктурой. На небольшом расстоянии от комплекса расположены корты для игры в теннис. На заключительном этапе находится строительство детсада.

Благодаря яркому архитектурному решению и масштабности ЖК «Аврора» по праву является визитной карточкой своего района.

Строительство началось в 2013 г. Окончание строительства жилого комплекса запланировано на 3 кв. 2015 г. Стоимость 1 кв. м составит от 52 000 руб. Застройщик предлагает квартиры площадью от 34,35 кв. м до 106,9 кв. м.

Новый жилой комплекс «Полесье-2», представляет собой современный комплекс, который состоит из многоэтажных домов. Комплекс находится в прекрасном, одном из наиболее быстро развивающихся районов города Екатеринбурга (район УНЦ, Академический). Месторасположение жилищного комплекса привлекательно по многим причинам.

В первую очередь – это современный и просторный район города, который позволяет пользоваться качественной новой инфраструктурой. Современный район – УНЦ – привлекателен еще и тем, что он находится очень близко к лесному массиву.

Готовятся к сдаче детские сады и школы, культурные заведения и современные супермаркеты, магазины.

Очередное преимущество района – это удобство транспортных развязок. В жилом комплексе «Полесье-2» различная планировка 1,2,3, и 4-х комнатных квартир.

Возле каждого дома, проект предусматривает оборудование детских и спортивных площадок. Территория двора, будет закрытая и охраняемая круглосуточно. Сдача дома планируется во втором квартале 2015 года.

Стоимость 1 кв. м от общей площади составляет от 55 000 руб. Площадь квартир от 44,65 кв. м.

И это только несколько из многих строящихся жилых комплексов г. Екатеринбурга. Выбор настолько огромен, что у потенциальных покупателей финансово обеспеченных есть отличная возможность для улучшения жилищных условий либо инвестирования финансовых потоков в жилую недвижимость г. Екатеринбурга для последующего получения прибыли.

В структуре предложения на рынке строящихся квартир (по состоянию на март 2014г.) преобладают в основном квартиры, имеющие не более двух комнат. Доля однокомнатных квартир на конец месяца составляет 45,3% рынка, двухкомнатных – 32,9%. Трехкомнатные занимают долю 21,2%. На многокомнатные (от четырех комнат) в среднем приходится 0,7% от общего объема. Структура по типам квартир представлена на рисунке 12.

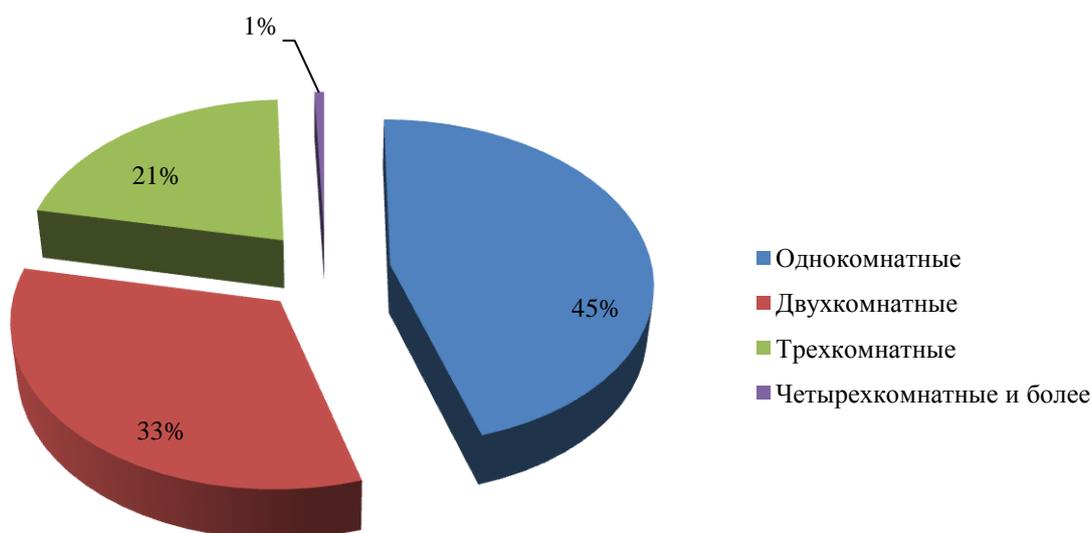


Рисунок 12 – Структура по типам квартир, % от общего объема

В среднем по первичному рынку изменение средней цены предложения на однокомнатные квартиры составило 0,4%. Цена квадратного метра двухкомнатных понизилась на 0,5%, изменение стоимости трехкомнатных составило 0,2%. Средние цены предложения за рассматриваемый период составили на однокомнатные квартиры 2,8 млн. руб., на двухкомнатные – 3,9 млн. руб., на трехкомнатные – 4,8 млн. руб. Средняя цена по типу квартир представлена в таблице 16

Таблица 16 – Средняя цена по типу квартир в г. Екатеринбурге, руб./кв. м

Тип квартиры	Цена	
	Общая стоимость, тыс. руб.	За 1 кв .м., руб./кв. м
1-комнатные	2 839	66 268
Тип квартиры	Цена	
	Общая стоимость, тыс. руб.	За 1 кв .м., руб./кв. м
2-комнатные	3 889	61 167
3-комнатные	4 777	57 938

Максимальное количество предложений однокомнатных квартир, выставленных на продажу, зафиксировано в диапазоне от 35 до 40 кв. м и от 40 до 45 кв. м общей площади, что занимает 34,1% и 24,3% от всего объема. В сегменте двухкомнатных квартир максимальное предложение объектов приходится на

диапазоны от 60 до 70 кв. м, что составляет 39,1%. Также популярен диапазон от 50 до 60 кв. м- это 37,5% рынка по данному сегменту.

По трехкомнатным квартирам максимальное число предложения объектов находится в диапазоне общей площади от 60 до 75 кв. м и от 75 до 90 кв. м, - 48,4% и 27,1% от всего объема по данному типу квартир. Диапазоны квартир г. Екатеринбурга по площади представлены на рисунке 13.

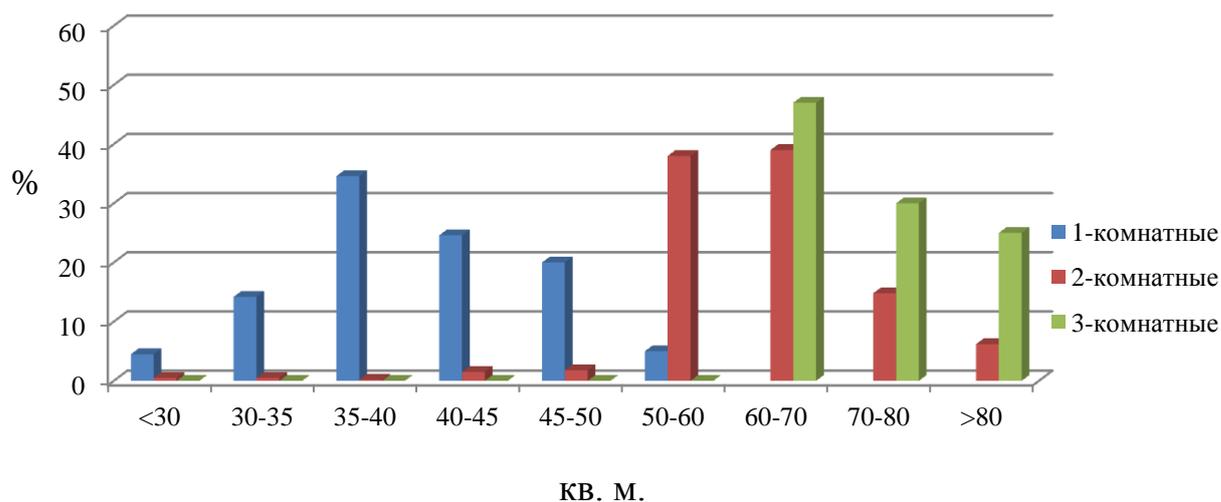


Рисунок 13 – Диапазоны 1-, 2-, 3-комнатных квартир г. Екатеринбурга по площади

2.5 Строительные компании г. Екатеринбурга

Застройка Екатеринбурга в последние годы развивается очень активно. Постоянно появляются новые здания всех типов, целые районы, а значит активно развиваются и сами строительные компании. Проанализируем наиболее выдающихся застройщиков города Екатеринбурга.

В качестве критериев, по которым будет проводиться анализ о компаниях, были выбраны отзывы в СМИ, мнение экспертов УПН и Союза предприятий строительной индустрии, данные, указанные самими застройщиками, опубликованные результаты деятельности компаний.

Сравнительный анализ деятельности компаний-застройщиков Екатеринбурга представлен в таблице 17.

Таблица 17 – Сравнительный анализ деятельности компаний-застройщиков г. Екатеринбурга за 2013 г.

Наименование компании	Год образования, г.	Объем введенного в эксплуатацию многоквартирного жилья в 2013 г., тыс. кв.м	Направление деятельности
1 СК «Атомстройкомплекс»	1995	93,2	Строительство объектов, с полным комплексом инфраструктуры: подземные паркинги, магазины, дороги, детские и «закрытые» дворовые площадки; строительство торговых и бизнес-центров европейского уровня; полный комплекс архитектурных и проектно-сметных работ; производство всех видов дорожных работ; строительство и реконструкцию социально-значимых объектов; изготовление качественных строительных материалов с применением лучших мировых технологий
2 ЗАО «ЛСР. Недвижимость-Урал»	1993	114,1	Девелопмент недвижимости: от разработки концепции локальных проектов до комплексного развития городских территорий, включающего в себя возведение жилых домов с офисными и торговыми помещениями, паркингами, объектами социальной инфраструктуры в сегментах эконом- и комфорт-классов
3 ЗАО «РСГ-Академическое»	2008	137,3	Строительство жилой и коммерческой недвижимости, паркингов, операции с недвижимым имуществом
4 ГК «Стройтэк» (ЗАО СК «Стройтэк», ООО «НПП «Стройтэк», ООО «Стройтэк-Инвест», ООО «Стройтэкпроект»)	1991	27,5	Выполняет проектные и общестроительные работы по возведению и реконструкции зданий и сооружений, выступает в роли генерального подрядчика и заказчика при строительстве. Компания является одним из ведущих предприятий строительной отрасли в Уральском регионе

Окончание таблицы 17

Наименование компании	Год образования, г.	Объем введенного в эксплуатацию многоквартирного жилья в 2013 г., тыс. кв.м	Направление деятельности
5 ООО «Астра-ИнвестСтрой»	2002	21,1	Выполняют все виды строительного-монтажных работ и осуществляют функции Застройщика, Технического Заказчика, Генерального подрядчика и Генерального проектировщика
6 ЖСК «Тихий Берег»	2005	39,4	Строительство объектов жилой и коммерческой недвижимости
7 АСЦ «Правобережный»	1997	22,0	Строительство объектов жилой и коммерческой недвижимости

2.6 Анализ рынка жилой недвижимости по численности населения в нескольких городах Свердловской области

2.6.1 Рынок жилой недвижимости г. Нижнего Тагила

Нижний Тагил занимает второе место по численности населения в списке городов Свердловской области, по состоянию на 2014 г. в городе проживает около 360 тыс.чел.

Как и все Российские города, Нижний Тагил поделен на административные районы. На сегодняшний день их четыре. Это: Ленинский, Тагилстроевский и Дзержинский районы, из которых, собственно, и состоит сам город. А совсем недавно к городу был присоединен Пригородный район, объединивший близлежащие (до 30 км в радиусе) населенные пункты, ранее не имевшие муниципального статуса – поселки, села и деревни. Среди таковых, например, села: Николо-Павловское, Покровское, Башкарка, поселок Горноуральский и мн.др.

Ленинский район представляет собой исторически сложившийся центр города, где сохранились постройки XIX века. Жилая застройка вдоль центральных улиц района (Ленина, Мира, Октябрьской революции) по большей части состоит из 2-3-5-этажных домов, построенных сразу после Великой Отечественной Войны – в 40-50 гг. не без помощи пленных немцев, что отразилось на их архитектуре с лепниной, декоративными выступами, эркерами, колоннами и т.п. Стоимость квадратного метра в квартирах таких объектах жилой недвижимости на вторичном рынке несколько колеблется в зависимости от состояния, этажности, вида из окна и может достигать 70 тыс. руб., что приближается к уровню цен областного центра – Екатеринбурга.

Конечно, Нижний Тагил город рабочих, но и он не может существовать без органов управления, образовательных, культурных, социальных учреждений и организаций, сферы услуг и торговли. Центр – это сердце Нижнего Тагила, где стараются поселиться ближе к наиболее развитой городской инфраструктуре, офисам и рабочим местам менеджеры, преподаватели, предприниматели, служащие администраций, органов, поэтому усредненный социальный портрет жителя центра выглядит, соответственно, несколько иначе, нежели в других районах. Такое положение, естественно, не могло не сказаться на общекультурной и криминогенной обстановке, которая заметно отличается (в лучшую сторону) от ситуации с преступностью в других районах. Поэтому здесь почти невозможно найти даже однокомнатную квартиру дешевле 1,5 млн.руб.

Самой большой по занимаемой территории и плотности населения административной единицей города является Тагилстроевский район, который разбросан по карте города. Местами он граничит с Центром (Красный Камень, Новая Кушва, «анклавами» в несколько кварталов в районе вокзала), или отделен от него обширной промышленной зоной металлургического комбината (Техпоселок, Смычка и Рудник) или Тагильским прудом (Гальяно-Горбуновский массив, Старая Гальянка).

Стоимость качественного жилья в домах, южнее Восточного проезда сопоставима с Ленинским районом. А цена квартир севернее и в районе общежитий по ул. Карла Либкнехта – заметно ниже, что объясняется соседством с женской зоной №6 и соседством с проживающим там неблагополучным контингентом. Поэтому однокомнатные квартиры в данном районе города можно приобрести менее, чем за 1 млн. руб. Частный сектор района, несмотря на соседство с промзоной Комбината, считается привлекательным из-за своей близости к Центру и городской инфраструктуре, поэтому даже старый и покосившийся дом с огородом дешевле 1,5 млн. руб. не найти.

Главный спальный район города – Гальяно-Горбуновский жилой массив, состоящий, в основном, из типовых многоподъездных девятиэтажных домов. Благодаря Гальяно-Горбуновскому жилому массиву общий имидж Тагилстроевского района выглядит не так плохо благодаря лучшей в городе экологической обстановке (в отсутствие здесь предприятий), сравнительно хорошей инфраструктуре, относительной низкой бытовой преступностью, объемам вводимого жилья для различных социальных слоев, от бюджетного жилья до элитного с пентхаусами, подземными парковками и огороженной придомовой территорией. За 3-4-х комнатные квартиры площадью 80-120 кв.м. застройщики требуют по 5-7 млн. руб.

По многим другим показателям район считается передовым в целом по Тагилу. Многие жители района имеют стабильный доход, работают на градообразующем предприятии – НТМК. Спрос на жилье здесь один из самых высоких в городе, что не могло не сказаться на цене 1 кв. м от общей площади жилого помещения, который может достигать 60 тыс. руб. и стремится к 80 тыс. руб. Но самый хороший вариант это поселиться в коттедже на Муринских прудах, Фотеево или в пос. Горбуново, что на юге и юго-востоке Гальяно-Горбуновского жилого массива, где редкий старый дом обойдется меньше 3 млн. руб. не говоря уже о новом коттедже.

Дзержинский район воспринимается многими жителями Нижнего Тагила как отдельный город-спутник. В данном районе проживает около 120 тыс. человек. Неполноценная инфраструктура, расстояние от центра до района около 15 км. Нужно ехать около часа на трамвае или около получаса по Восточному шоссе, наблюдая антиутопические пейзажи промзоны, изобилующей множеством действующих и уже развалившихся предприятий. Однокомнатную квартиру в данном районе можно приобрести за 500-900 тыс. руб.

2.6.2 Рынок жилой недвижимости г. Каменск-уральска

Г. Каменск-Уральск занимает третью позицию в списке городов Свердловской области по численности населения. В городе проживает около 173 тыс. чел.

Каменск-Уральский разделен рекой Исеть, на разных берегах которой расположены административные районы: Синарский и Красногорский. Связывает два района металлический мост постройки 1957 года.

Синарский район состоит из нескольких микрорайонов:

- поселки Ленинский, Олимпийский и Первомайский;
- Старый Каменск, поселки Трубный и Октябрьский;
- посёлки Мирный, Северный, Хозспособ, деревни Новый Завод и Кодинка.

Поселок Ленинский, который располагается между реками Каменка и Исеть, жители Каменска-Уральского считают третьим районом города, хотя Ленинский входит в состав Синарского района.

Прямо за линией домов поселка начинается лесной массив. Здесь есть свой ДК «Современник», школы, завод ОЦМ, детские сады. Жилая недвижимость вторичного рынка жилой недвижимости района оценивается порядка 1-1,3 млн. руб. за двухкомнатную квартиру.

Ленинский поселок примыкает к старой части города, называемой Старый Каменск, которая расположена между рек Исеть и Каменка. Старый Каменск

считается историческим центром города, откуда началась история Каменского поселения.

В основном поселок застроен деревянными одноэтажными домами дореволюционной постройки, здесь много памятников архитектуры. Оценка жилой недвижимости этого района, а именно частного дома, колеблется от 500 тыс. руб. до 6 млн. руб.

Трубный поселок включает поселки Бараба, Соцгород СТЗ.

Бараба – современный поселок, состоящий в основном из десятиэтажных жилых домов, которые возводились в постсоветский период и заменили деревянные частные дома.

Соцгород СТЗ начинался как соцгород Синарского трубного завода, район работников Трубного завода со своими больницами, парками, дворцом культуры. Сегодня жилая недвижимость в виде двухкомнатной квартиры оценивается в 1,4 – 1,5 млн. руб. по всему Трубному поселку.

Октябрьский посёлок – крупнейший поселок города, центр Каменска-Уральского. Название происходит от предприятия ФГУП ПО «Октябрь», вокруг которого образовался поселок. Двухкомнатную квартиру в данном районе можно приобрести в пределах 1,3 – 1,5 млн. руб. В районе также находятся заводы «Исеть», литейный завод ОАО «КУЛЗ», вокзал.

Посёлок Хозспособ не имеет на территории предприятий, только бывшую воинскую часть (аэродром). Считается не совсем благополучным районом: часть проживающих попала сюда из-за размена или продажи на меньшую жилплощадь. В поселке только частные дома, а также застройки коттеджей. Частный дом оценивается около 3,5 – 4 млн. руб.

Красногорский район. Название района происходит от названия деревни Красная горка, которая была затоплена Волковским водохранилищем в начале XX века. В состав Красногорского района входят следующие территории: Соцгород УАЗ, микрорайон Южный, 49 квартал, 10-й километр, посёлок Силикатный, посёлок Чкалова.

Население района, в основном, трудится на Уральском Алюминиевом Заводе. В историческом районе площади Горького преобладают квартиры старого типа в домах советского неоклассицизма (высота потолков 3 м). Стоимость двухкомнатной квартиры в данном районе варьируется от 1,1 млн. руб. до 1,5 млн. руб.

Микрорайон Южный начал застраиваться в 80-е годы двадцатого века. Большинство домов микрорайона – девятиэтажные дома, высотные дома в 10-12-16 этажей, квартиры с лоджиями. Сегодня здесь живут около 10 тыс. человек, в основном молодые семьи. В этом современном жилом комплексе самые высокие цены на жилье: двухкомнатная квартира стоит 1,6 – 1,8 млн.руб. За микрорайоном Южным в сторону пос. Мартюш дома коттеджного поселка уже составляют целую улицу.

Посёлок Силикатный находится на окраине города, за соцгородом УАЗа и поселком Чкалова. Двухкомнатную квартиру в поселке можно купить всего за 900 тыс. руб.

Посёлок Чкалова находится в 6 км от центра города, за соцгородом УАЗ. Здесь проживает 10 тыс. жителей. Двухкомнатная квартира оценивается в пределах от 850 тыс. руб. до 1,2 млн.руб. Возможно, самая низкая стоимость жилья по городу обусловлена не только удаленностью района, но и признание района экологически неблагоприятным вследствие выбросов промышленных предприятий КУМЗ, УАЗ, ТЭЦ и др.

В г. Каменске-Уральском основную долю жилого фонда (80%) занимает частный сектор. В послевоенном Каменске были двух- трех- четырехэтажные дома, но в основном бараки коридорного типа и частные дома. Многоэтажками город начал застраиваться в 70-х годах, всего их чуть больше двух тысяч. На месте, где находится центральная улица города – Проспект Победы, раньше были пустыри и болота. Сегодня это огромный жилой массив с красивыми современными зданиями банков, торговых центров, многоэтажными домами.

Средняя стоимость 1 кв. м общей площади жилого помещения составляет 31 800 руб.

3 ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

3.1 Участие банка в государственных программах поддержки развития ипотечного кредитования

В настоящее время линейка ипотечных продуктов банка является одной из самых широких на рынке, охватывает все его сегменты и способна удовлетворить практически любую потребность клиентов.

Банк предлагает кредиты на приобретение жилья на первичном и вторичном рынках, нецелевые кредиты под залог имеющегося жилья, накопительные программы ипотечного кредитования, льготные кредиты «Ипотека с государственной поддержкой», гаражную ипотеку, льготные кредиты на покупку залоговых объектов, рефинансирование ипотечных кредитов, полученных в другом банке, специальные партнерские программы кредитования.

В 2013 году рынок ипотечного кредитования в стране заметно оживился. Наиболее очевидный переход из состояния стагнации к восстановлению на рынке ипотечного кредитования наблюдался во втором полугодии 2013 года. По данным рейтинга Аналитического Центра Русипотеки десятка лидеров рынка ипотечного кредитования выглядит следующим образом, таблица 18.

Таблица 18 – Десятка банков-лидеров рынка ипотечного кредитования

Итоги 2013 года		Итоги 2012 года		Итоги 2011 года	
Банк	Объем, млн руб.	Банк	Объем, млн руб.	Банк	Объем, млн руб.
1 Сбербанк	629 761	1 Сбербанк	445 665	1 Сбербанк	320 712
2 ВТБ24	243 336	2 ВТБ24	157 608	2 ВТБ 24	80 382
3 Газпромбанк	78 198	3 Газпромбанк	64 201	3 Газпромбанк	45 690
4 Дельтакредит	28 135	4 Дельтакредит	22 635	4 ДельтаКредит	18 144
5 Связь-Банк	17 906	5 Росбанк	17 637	5 Росбанк	13 084

Окончание таблицы 18

Итоги 2013 года		Итоги 2012 года		Итоги 2011 года	
Банк	Объем, млн руб.	Банк	Объем, млн руб.	Банк	Объем, млн руб.
6 Росбанк	17 606	6 Связь-Банк	15 414	6 Уралсиб	9 619
7 Райффайзенбанк	17 200	7 Уралсиб	13 991	7 Райффайзенбанк	9 612
8 Банк Москвы	14 706	8 Возрождение	11 801	8 Возрождение	9 150
9 Возрождение	14 454	9 АК Барс	10 448	9 Запсибкомбанк	8 792
10 Уралсиб	13 388	10 Ханты-Мансийский Банк	10 082	10 Абсолют Банк	8 581

Выделим отдельно долю Сбербанка, ВТБ24, Газпромбанка, Дельтакредит, АИЖК на рынке ипотечного кредитования (в объеме выдачи), а также долю государства в целом (в объеме выдачи и в объеме задолженности). Данные отражены в таблице 19.

Таблица 19 – Рыночная доля банков на рынке ипотечного кредитования

Год	Объем задолженности, млрд руб.	Объем выданных ипотечных кредитов, млрд руб.	Доля Сбербанка, %	Доля ВТБ24, %	Доля Газпромбанка	Доля банка Дельта Кредит, %	Доля АИЖК, %	Доля госбанков в объеме выдачи*	Доля госбанков в объеме задолженности*
2013	2 648,3	1 353,6	46,5	18,0	5,8	2,1	3,5	72,7	74,0
2012	1 982,4	1 028,9	43,3	15,3	6,2	2,2	5,9	66,4	67,7
2011	1 478,9	716,9	44,7	11,2	6,4	2,5	7,2	63,4	-
2010	1 129,4	380,1	49	8,3	4,4	2,9	14	63	-
2009	1 010,9	152,5	56**	7	-	3	19	82	-
2008	1 070,3	655,8	35**	14	-	4,6	4	62	-
2007	611,2	564,6	27**	11	-	2,7	7	50	-

где * – с учетом Сбербанка, ВТБ24, Газпромбанка, Транскредитбанка, ГПБ-Ипотека.

** – экспертная оценка Русипотеки

Начиная с конца 2012 – начала 2013 г.г. банк существенно увеличил активность на рынке ипотеки, динамично трансформируя бизнес-стратегию кризисного периода (концентрация усилий на качество и доходность сформированного ипотечного портфеля) в бизнес-стратегию интенсивного роста ипотечного бизнеса.

В конце 2012 – начале 2013 года Банк не только возобновил все программы ипотечного кредитования, приостановленные в период кризиса, и существенно увеличил активность в секторе кредитования строящегося жилья и взаимодействия с партнерами/контрагентами, но и предложил рынку совершенно новые ипотечные программы. Были запущены предложения, ориентированные как на новые сегменты рынка (гаражная ипотека), так и на оптимизацию процентных рисков (комбинированная ставка) и повышение доступности ипотечного кредитования (ипотека с первоначальным взносом 10%).

В 2013 году «ВТБ-24» трижды, в соответствии с тенденциями рынка, снижал процентные ставки по ипотечным кредитам.

В прошедшем году «ВТБ-24» продолжил активное взаимодействие со страховыми и оценочными компаниями, а также плотное сотрудничество с риэлтерскими, брокерскими и строительными компаниями.

В рамках развития партнерских отношений со строительными компаниями были существенно либерализованы подходы к аккредитации строящихся объектов недвижимости. Эти меры позволили не только укрепить отношения с действующими партнерами, но и привлечь к участию более 1000 новых застройщиков.

По состоянию на январь 2013 года Банком аккредитовано более 1600 объектов по всей России. Кроме того, специальные программы ипотечного кредитования установлены с более чем 40 строительных компаний, в частности с ГК ПИК, ГК ДСК 1, Концерн ЮИТ, ГК Дон-Строй, ГК Система Галс.

По состоянию на начало 2014 года ипотечные кредиты «ВТБ-24» доступны в 133 точках продаж в 112 городах России. Для повышения качества обслуживания

до конца года Банк планирует расширить географию ипотечного бизнеса. Новые подразделения будут открыты на территории Челябинска и Свердловского регионов. Динамика ипотечных кредитов «ВТБ-24» по государственным программам поддержки развития ипотечного кредитования представлена на рисунке 14.

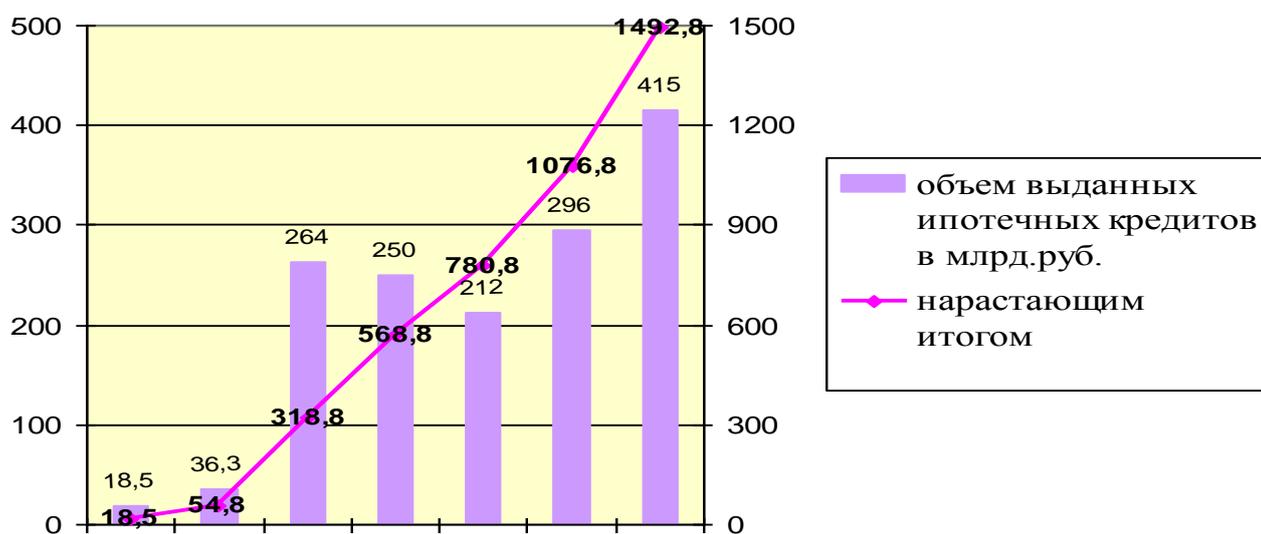


Рисунок 14 – Динамика ипотечных кредитов «ВТБ-24» по государственным программам поддержки развития ипотечного кредитования

В Банке «ВТБ-24»(ЗАО) существует несколько программ, связанных с государственной поддержкой ипотечного кредитования. К ним относятся:

- ипотека с государственной поддержкой на готовое и строящееся жилье;
- военная ипотека;
- ипотека + материнский капитал;
- взаимодействие с АИЖК.

До августа 2013 года реализовывалась программа «Ипотека с государственной поддержкой». Она относится к категории льготных, так как установленная процентная ставка от 11% годовых доступна любому заемщику, вне зависимости от размера имеющегося первоначального взноса, срока кредитования и формы подтверждения доходов. Ограничивается лишь максимальная сумма кредита, предоставляемого по этой программе – не более 8 млн. рублей. Предоставление

средств в инвалюте в рамках этой программы не предусмотрено. Также ограничиваются минимальный и максимальный сроки кредита – не менее 5 лет и не более 30 лет. При этом банк разрешает досрочно погашать полученную ипотеку, не взимает за это ни комиссий, ни штрафов, а досрочные взносы принимает со дня, следующего за днем выдачи кредита.

Получить кредит по программе «Ипотека с государственной поддержкой» можно для приобретения как готового жилья, так и строящегося. Если покупаемый в кредит объект недвижимости находится на этапе строительства и не может быть оформлен в ипотеку в пользу банка, годовая процентная ставка увеличивается на 0-2,5% годовых. После сдачи дома в эксплуатацию и оформления ипотеки условия кредитования пересматриваются в пользу стандартных – под 11% годовых.

Для того чтобы воспользоваться программой «Ипотека с государственной поддержкой» потенциальный заемщик должен иметь первоначальный взнос не менее 20% стоимости приобретаемой квартиры. Также он должен быть гражданином России. Кредитную заявку банк рассматривает бесплатно. Выдача кредитных средств также не облагается комиссией. Заемщик должен застраховаться от утраты своей жизни и трудоспособности, от утраты или повреждения приобретаемой квартиры, от прекращения или ограничения права собственности на квартиру. В качестве созаемщика или поручителя банк обычно рассматривает второго из супругов либо близкого родственника, чьи доходы учитывались при расчете суммы ипотеки.

Банк «ВТБ-24» предоставляет своим клиентам и потенциальным заемщикам возможность подать заявку в одном из отделений банка, и на сайте, заполнив электронную форму. По онлайн заявке выносится предварительное решение, для окончательного утверждения которого банком могут быть запрошены еще некоторые дополнительные документы.

В 2012-2013 годах банк увеличил активность в секторе кредитования строящегося жилья и предложил рынку совершенно новые ипотечные программы,

ориентированные как на новые сегменты рынка, так и на оптимизацию процентных рисков (Комбинированная ставка) и повышение доступности ипотечного предложения (Ипотека с первоначальным взносом 10%).

По итогам 2013 года в рамках программы «Ипотека с государственной поддержкой» «ВТБ-24»(ЗАО) было выдано 2,6 тыс. ипотечных кредитов в объеме более 3,1 млрд рублей. Руководитель ипотечного направления «ВТБ-24»(ЗАО) также отметил повышение активности банка в сегменте кредитования строящегося жилья, что стало следствием усилий по возобновлению и развитию взаимодействия с участниками строительного рынка и модернизации продуктового предложения. В течение 2013 года доля кредитов предоставленных на приобретение строящегося жилья составляла около 8%.

Программа «Военная ипотека» была создана государством для обеспечения военнослужащих жильём. Данная схема военной ипотеки является стандартной для приобретения всех видов жилья в любом регионе Российской Федерации. Для получения подробной консультации на любом этапе реализации программы можно обратиться в Объединение военнослужащих «УНИС». Условия программы «Военная ипотека» «ВТБ-24» представлена в таблице 20.

Таблица 20 – Программа «Военная ипотека»«ВТБ-24»

Комиссия за выдачу кредита	от 14.300 руб.
Процентная ставка	9,8
Минимальная сумма кредита	от 300.000 руб.
Срок кредита	до 50 лет
Валюта	рубли, доллары, евро

Условия программы позволяет получить кредит, не зависимо от уровня дохода и срока службы, после 3-х лет участия в НИС. Участникам НИС государство перечисляет на лицевой счет индексируемые целевые взносы, после трех лет участия в НИС можно использовать накопленные за счет государства

средства для первоначального взноса за квартиру. Для оплаты оставшейся стоимости квартиры выдается ипотечный кредит. Погашение кредита на протяжении всего срока службы осуществляется за счет накопительных взносов НИС. Таким образом, можно купить квартиру, используя только средства государства.

Преимущество данной программы состоит в следующем:

- возможность приобретения квартиры в любом регионе РФ, не зависимо от места службы заемщика;
- нет ограничений по выбору квартиры;
- низкие процентные ставки – от 9,4% в рублях;
- бесплатное рассмотрение заявки на кредит;
- отсутствуют ограничения по досрочному погашению кредита;
- покупка квартиры не зависит от срока службы заемщика.

Что касаясь условий военной ипотеки можно сказать, что кредит предоставляется для покупки квартиры и иных объектов жилой недвижимости на вторичном рынке жилья, а также на цели строительства и приобретение прав на оформление в собственность квартир в многоквартирных домах на стадии строительства. В качестве валюты кредита выступает рубль РФ. Максимальная сумма кредита составляет 2 400 000 рублей, а минимальная сумма – 300 000 рублей. Первоначальный взнос от 10%, а срок кредита – не более срока до достижения заемщиком возраста 45 лет на дату погашения кредита. Максимальная сумма кредита определяется из максимального размера ежемесячного платежа в погашении кредита в размере 1/12 от годового накопительного взноса участника НИС.

Согласно информации ФГКУ «Росвоенипотека», объем выданных займов по продукту военной ипотеки АИЖК с начала года составил около 29% от общего количества кредитов, которые были выданы военнослужащим банковскими учреждениями или небанковскими кредитными организациями. Военнослужащим

за весь период действия программы военной ипотеки по ее условиям было предоставлено около 32 тысяч займов на сумму около 61 млрд.рублей.

АИЖК в текущем году улучшило условия получения кредита согласно программе военной ипотеки. Это было связано со снижением ставок до 9,4% годовых, а также с расширением целей кредитования – военнослужащий, кроме ипотеки на покупку жилья, мог также получить займ на приобретение жилого дома, земельного участка, а также квартиры на первоначальном этапе строительства.

Программа предоставления военнослужащим жилья перешла на стабильные объемы. В программу были включены новые участники, улучшены условия кредитования, а также появились новые возможности. С начала следующего года ставка по ипотеке будет дополнительно уменьшена, размер накопительного задатка проиндексирован, вследствие чего доступность жилья возрастет в разы.

В текущем году военная ипотека стала для Банка «ВТБ-24»(ЗАО) настоящим прорывным проектом. За 2013-2014 года выдачи кредитов увеличились больше, чем в десять раз. Банк «ВТБ-24» является в настоящее время самым динамичным участником программы, что заключается в том, что учреждение выдает каждый четвертый кредит по военной ипотеке. К концу 2014 года банк предоставит по программе кредитов на общую сумму до 18 миллиардов рублей.

Еще одна программа, связанная с государственной поддержки, является «Ипотека+материнский капитал». Это программа предоставления ипотечных кредитов на цели приобретения Объектов недвижимости, с учетом средств Материнского капитала(МСК), т.е. средств, предоставляемые физическим лицам, имеющим право и получившим государственный сертификат в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2006 № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей».

Целевая программа для использования материнского капитала в «ВТБ-24» – «Ипотека + материнский капитал». Данная программа позволяет существенно снизить или полностью покрыть первоначальный взнос по жилищному кредиту.

Также с данной программой становится возможным увеличение суммы ипотечного кредита и погашение части задолженности по ранее оформленному кредиту.

Преимущества программы «Ипотека+материнский капитал»:

- возможность получить кредит без первоначального взноса;
- базовые условия кредитования остаются неизменными, т.к. в качестве первоначального взноса банк учитывает материнский капитал.

Как и в других программах ипотечного кредитования существует ряд условий:

- валюта – рубли РФ;
- кредит предоставляется на покупку готового жилья на вторичном рынке и в новостройке;
- срок кредитования – до 50 лет;
- сумма кредита от 500 тыс.руб. до 90 млн.руб;
- комиссия за рассмотрение заявки и выдачу кредита отсутствует.

Программа «Ипотека + материнский капитал» сочетает в себе преимущества двух кредитных продуктов: «Новостройка» и «Вторичное жилье». Ниже описаны их главные особенности. Программа «Ипотека + материнский капитал» «ВТБ-24» представлена в таблице 21

Таблица 21 – Программа «Ипотека + материнский капитал» «ВТБ-24»

Кредитный продукт	Описание продукта
Новостройка	<p>Условия программы «Новостройка» разрабатывались специально для приобретения жилья на ранней стадии строительства. Они следующие:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ставка по кредиту – 10,4 % - 14,95%; 2. минимальная сумма займа – от 500 000 руб.; 3. максимальный срок ипотеки – 50 лет, минимальный срок – 5 лет; 4. размер первоначального взноса – 10-20% от расчетной стоимости приобретаемого жилья, который может быть уплачен средствами материнского капитала; 5. возможность досрочного погашения жилищного кредита без штрафов и комиссий; 6. отсутствие комиссии за выдачу и оформление ипотечного кредита; 7. возможность выбора процентных ставок (а именно, переменных, фиксированных или же комбинированных).
Вторичное жилье	<p>Условия программы «Вторичное жилье» разрабатывались для продвижения рынка вторичного жилья, который оказывается, как правило, более приемлемым для семей с детьми. Они следующие:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ставка по кредиту – 10,4 % - 14,95%; 2. минимальная сумма займа – от 500 000 руб.; 3. максимальный срок ипотеки – 50 лет, минимальный срок – 5 лет; 4. размер первоначального взноса – 20% от расчетной стоимости приобретаемого жилья, который может быть уплачен средствами материнского капитала, но при страховании исполнения обязательств по погашению ипотеки первоначальный взнос может быть снижен до 10%. 5. возможность досрочного погашения жилищного кредита без штрафов и комиссий; 6. отсутствие комиссии за выдачу и оформление ипотечного кредита; 7. возможность выбора процентных ставок (а именно, переменных, фиксированных или же комбинированных); 8. сумма капитала свыше размера первоначального взноса может быть использована семьей по любым иным разрешенным направлениям, не связанным с улучшением жилищных условий.

Агентство ипотечного жилищного кредитования было создано правительством России для развития ипотечного кредитования. На данный момент АИЖК предлагает довольно привлекательные условия по ипотеке. Доступны государственные социальные программы по сниженным ставкам для учителей, ученых, военных, многодетных семей и другие.

Банк «ВТБ-24»(ЗАО) является вторым по величине розничным банком РФ. АИЖК совместно с «ВТБ-24»(ЗАО) осуществляет выпуск облигаций с покрытием пулом ипотечных кредитов. Выпуск ценных бумаг производится в процессе реализации программы Внешэкономбанка по поддержке ипотечного кредитования. Об этом сказано в пояснительной записке Министерства финансов России к проекту соответствующего правительственного нормативного акта. ВЭБ планирует в процессе реализации этой программы купить ипотечных облигаций на сумму 150 миллиардов рублей у АИЖК и банков. 20 мая 2013 года Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) и ВТБ-24 объявили о сокращении ипотечных ставок на 1 п.п. (процентный пункт).

По всем основным ипотечным продуктам, Агентство сократило размер ставок с 31 мая. В среднем, размер изменений составит 1-1,2 п.п. В соответствии с новыми условиями, выгода станет зависеть от размера первоначального взноса, срока кредитования и типа ставки (фиксированная или комбинированная). Существенное снижение цен будет предоставлено заемщикам, оформившим кредит на 5 лет с комбинированной ставкой. При первоначальном взносе не менее 50%, ставка составит от 9,2% годовых. При 20% первоначального взноса, размер ставки достигнет 11,6%.

Агентство стало предлагать комбинированные ставки в 2012 году. На рынке данный продукт присутствует давно и нередко позволяет заемщику получить выгоду - часть рисков кредитора закладывается в условие о повышении ставки в случае роста инфляции.

АИЖК пояснило, что снижение ставок обусловлено изменением стоимости фондирования. Вместе с тем о сокращении ставок на 1 п.п. объявил и банк «ВТБ-

24»(ЗАО). Например, при первоначальном взносе от 10%, ставки начинаются от 11,85%. Высокий уровень ссуды ограничивает рост портфеля, а доля банка на рынке за последние месяцы повысилась до 16,3% (ранее 15,2%). Для дальнейшего развития необходимо вести взвешенную тарифную политику, с целью получения необходимой доходности и возможностью не ограничивать активную реализацию продуктов. В текущем году, снижения ипотечных ставок в банке не ожидается.

Согласно прогнозам АИЖК, средняя ставка по итогам 2013 года составит 13,5%. Однако некоторые говорят о том, что в действительности ставка АИЖК превышает 13%, а объявленное сокращение ставок всего лишь маркетинговый шаг. Согласно данным ЦБ, уровень высоких ставок не оказывают влияния на темпы выдачи кредитов.

Рассмотрев вышеперечисленные ипотечные программы с государственной поддержкой можно сказать, что поддержка со стороны государства является уникальной возможностью для большинства граждан Российской Федерации решить свои проблемы касающихся жилья. Государственные программы ипотеки имеет преимущества, которые состоят в предоставлении кредитных займов той категории населения, которая не имеет в собственности иных видов ликвидной недвижимости, пригодной для предоставления в залог по кредиту. Иными словами, государственные программы ипотеки позволяет социально не защищённым категориям граждан приобретать жилую собственность за счёт использования льгот от государства. Государственные льготы предоставляются социально не защищённым гражданам с целью: дотирования процентной ипотечной ставки; приобретения государственных видов первичного жилья в ипотеку по льготной стоимости; субсидирования одной из частей ипотечной жилищной площади. Таким образом, предоставляя возможность гражданам России, правительство старается не только помочь социально не защищённой категории населения поддерживать жилищную отрасль Российской Федерации.

Для того чтобы понять насколько выгодно банку предоставлять клиентам различные ипотечные кредиты по государственной поддержке ипотечного кредитования и почему практически все банки ведут борьбу между собой путем совершенствования своих ипотечных программ за право занять эту, пока развивающуюся, но безусловно перспективную финансовую нишу, подсчитаем планируемый доход «ВТБ 24» от предоставления 4 различных кредитов (1. ипотека с государственной поддержкой на готовое и строящееся жилье; 2. военная ипотека; 3. ипотека+материнский капитал; 4. взаимодействие с АИЖК) по стоимости приобретаемого жилья ипотечных кредитов. Доходы банка от предоставления ипотечных жилищных кредитов по государственной поддержке ипотечного кредитования в «ВТБ-24» представлены в таблице 22.

Таблица 22 – Доходы банка от предоставления ипотечных жилищных кредитов по государственной поддержке ипотечного кредитования в «ВТБ-24»

№ кредита	Величина выданного кредита (руб.)	Срок кредита (мес.)	% ставка	Ежемесячные платежи (осн. долг +%)(руб.)	Сумма выплаченная по договору (осн. Долг +%)	Доход банка
1	1 419 130	120	16	21 189,14	2 542 697	1 123 567
2	1 892 440	120	16	28 256,16	3 390 739	1 498 299
3	2 069 680	120	16	30 902,55	3 708 306	1 638 626
4	4 005 320	120	16,25	59 803,73	7 176 446	3 171 126
ИТОГО:	7431 618					

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что при благоприятном стечении обстоятельств, а именно, при условии благоприятного развития экономики и при бесперебойности платежей со стороны заемщиков, банк получит прибыль от предоставления ипотечных жилищных кредитов в размере 7 431 618 руб. Следовательно, можно смело утверждать, что ипотечное кредитование – перспективное направление на рынке банковского обслуживания населения.

Также для целей анализа состояния и эффективности использования выданных кредитов по государственной поддержке ипотечного кредитования применяется финансовый коэффициент – ипотечная постоянная (ПИ), представляющая собой процентное отношение ежегодных платежей по обслуживанию долга к основной сумме ипотечного кредита. Отношение ежегодных платежей по обслуживанию долга к основной сумме ипотечного кредита по государственной поддержке ипотечного кредитования «ВТБ-24» представлено в таблице 23.

Таблица 23 – Отношение ежегодных платежей по обслуживанию долга к основной сумме ипотечного кредита по государственной поддержке ипотечного кредитования «ВТБ-24»

Показатель	Кредит №1	Кредит №2	Кредит №3	Кредит №4	Итого
Ежемесячный платеж в погашение кредита (руб.)	21 189,14	28 256,16	30 902,55	59 803,73	140 151,58
Годовая сумма платежей по обслуживанию долга (руб.) (Д)	254 269,68	339 073,92	370 830,6	717 644,76	1 681 818,96
Основная сумма ипотечного кредита (руб.) (И)	1 419 130	1 892 440	2 069 680	4 005 320	9 386 570
Ипотечная постоянная ПИ=Д/И*100%	17,9%	17,9%	17,9%	17,9%	17,9%

С учётом того, что номинальная ставка по выданным ипотечным кредитам составляет 16% - 16,25% можно сделать вывод о том, что ипотечный кредит будет погашен полностью. Превышение коэффициента ипотечной постоянной (17,9%) над номинальной ставкой по кредитам (16%) обеспечит выплату основной суммы кредита в заданные сроки, при условии благоприятного развития факторов влияющих в той или иной степени на заёмщика и кредитора.

Общее значение коэффициента ипотечной постоянной (17,9%) также превышает значение номинальной ставки по выданным ипотечным кредитам по

государственной поддержке ипотечного кредитования (16% - 16,25%), что говорит о правильно выбранной политике в сфере ипотечного кредитования.

3.2 Совершенствование программы «Ипотека с государственной поддержкой на готовое и строящееся жилье» как один из механизмов поддержки развития ипотечного кредитования

Существующие ипотечные программы будут совершенствоваться за счет:

- увеличенного срока кредитования;
- уменьшенной минимальной заработной платы, под которую заемщик может получить ипотечный кредит;
- уменьшенной суммы первоначального взноса.

Каждое из этих направлений действительно усовершенствует кредитную политику по государственной поддержке ипотечного кредитования «ВТБ-24», т.к. во-первых, улучшит его условия для заемщиков – повысит доступность и привлекательность ипотечных кредитов, во-вторых, за счет роста количества заемщиков позволит увеличить прибыль банка по данному направлению деятельности. Мы попробуем разработать такую программу ипотечного кредитования, которая позволит объединить все эти направления и принести прибыль банку «ВТБ-24».

При разработке новой программы ипотечного кредитования по государственной поддержке ипотечного кредитования выберем за основу одну из существующих программ предлагаемую «ВТБ-24», «Ипотека с государственной поддержкой на готовое и строящееся жилье».

Разработку начнем с анализа сроков и ставок по ипотечным кредитам «ВТБ-24».

Первое направление совершенствования – повышение срока кредита. В данном пункте мы рассмотрим возможность банка увеличить срок по каждой ипотечной программе до 30-35 лет, и будут сделаны выводы о том, как такое

увеличение повлияет на прибыль банка, привлекательность кредита (за счет снижения ежемесячных платежей) и рисков банковской деятельности.

Изначально около 70% кредитов по данной программе выдавалось сроком до 25 лет, 20% сроком до 30 лет и только 10% сроком до 50 лет.

По новой программе предполагается выдавать 80% кредитов на срок до 30-35 лет.

Первоначальный взнос по старой программе был от 20%, по новой будет от 10% стоимости квартиры.

Новая программа кредитования будет предусматривать:

- срок кредитования – до 35 лет;
- валюта кредита – рубли;
- процентная ставка – от 8 % (в среднем – 12,25%);
- первоначальный взнос - 10 % от стоимости квартиры;
- минимальная заработная плата – индивидуальный подход к клиенту, в среднем: сумма ежемесячной выплаты за первый год + прожиточный минимум для трудоспособного населения + средние коммунальные платежи;
- особые условия – страхование квартиры от рисков повреждения; страхование жизни и постоянной потери трудоспособности заемщика; страхование утраты права собственности на квартиру, ограничение максимального возраста заемщика – 30 лет.

Стоит отметить ряд трудностей, с которыми мы столкнемся при расчетах. Нам примерно известны ежегодные темпы инфляции рубля – это приблизительно 11%, этот процент за последние годы не менялся, однако сейчас мы будем дисконтировать платежи на 35 лет вперед, и не исключено, что через 35 лет в России будет совсем другой темп инфляции, однако мы не можем его спрогнозировать точно, так что нам придется принять как допущение сохранения сегодняшнего темпа инфляции наследующие 35 лет.

Для начала подсчитаем, сколько средств в текущих ценах заплатит клиент при использовании текущих ипотечных программ.

Для расчета используем следующую формулу (1):

$$\text{Размер ежемесячного аннуитетного платежа} = \text{ОСЗ} \times (1 + \text{ПС}), \quad (1)$$

где ОСЗ - остаток основного долга (суммы обязательства) на расчетную дату;

ПС – месячная процентная ставка, равная 1/12 от годовой процентной ставки, установленной на сумму обязательства (в долях единицы);

ПП – количество процентных периодов, оставшихся до окончательного погашения основного долга (суммы обязательства).

$$B = \text{ЕАП} \times n, \quad (2)$$

где B – полная выплата основного долга и процентов, производимая клиентом;

ЕАП – ежемесячный аннуитетный платеж;

N – срок кредитования (в месяца).

Далее по данной формуле подсчитаем выплату по всем предоставляемым программам кредитования (выплата считается без учета взносов и комиссионных банка, оплаты страховки и всех дополнительных услуг). Для расчетов мы используем гипотетическую сумму кредита в 2 000 000 руб. (т. к. с учетом первоначального взноса 15 %, получится стоимость квартиры в размере 2 350 тыс. руб., это средняя стоимость однокомнатной квартиры). Выплаты по предоставляемым кредитным программам представлена в таблице 24.

Таблица 24 – Выплата по предоставляемым кредитным программам

Срок, лет	Процентная ставка по рублевым кредитам	Ежемесячный аннуитетный платеж, руб.	Выплата по рублевым кредитам, руб.	Выплата с учетом инфляции 11%, руб.	Выплаты с учетом оптимистического прогноза инфляции, руб.
7	11,25	35 063,47	2 894 876,67	1 951 956,74	2 377 358,81
10	11,5	28 374,32	3 368 279,05	1 987 796,48	2 589 478,72
15	11,75	23 780,59	4 254 871,82	2 044 442,07	2 936 024,22
20	12	22 066,56	5 274 934,76	2 105 228,16	3 280 139,86
25	12,25	21456,83	6 419 638,34	2 167 135,93	3 612 784,89

Исходя из полученных данных таблицы 25, банк начинает получать прибыли по кредитам, срок которых превышает 15 лет, выплата с учетом инфляции незначительно больше самого кредита, а с увеличением срока кредита, растет и сумма выплаты, таким образом, по рублевым кредитам, прибыль банка возрастает по мере увеличения срока кредитования. Если прогноз Правительства реализуется, то банк будет получать прибыль, не зависимо от срока кредитования. Так же «ВТБ-24» интересуют доходы, получаемые в первые месяцы, максимум год, так как после 6 месяцев действия кредита, проходит рефинансирование кредита в банк-партнер. В первый год действия кредита более 80% ежемесячного платежа составляет выплата процентов, а это чистая прибыль банка.

Далее составим прогноз выплат в случае введения кредитов на сроки 30 и 35 лет при сохранении процентных ставок. Для рублевых кредитов мы возьмем самую высокую ставку 12,25%, под которую банк сейчас предоставляет кредиты на 25 лет, т.к. увеличение ставки по ипотечному кредиту с ростом срока является логичным, и принимать к расчету меньшую ставку смысла не имеет. Конечно, в данном случае мы могли увеличить ставки по кредитам, т.к. предлагаем гораздо больший срок кредитования, однако в цели нашего анализа на данном этапе входит проанализировать целесообразность повышения сроков, если получится, что их повышать нецелесообразно, то мы рассмотрим вариант повышения ставок по более долгосрочным кредитам.

В таблице 25 представлены расчетные значения выплат с учетом инфляции на срок 30 и 35 лет.

Таблица 25 – Расчетные значения выплат на срок 30 и 35 лет

Срок, лет	Процентная ставка по рублевым кредитам	Ежемесячный аннуитетный платеж, руб.	Выплата по рублевым кредитам, руб.	Выплата с учетом инфляции 11%, руб.	Выплаты с учетом оптимистического прогноза инфляции, руб.
30	12,25	20 969,34	7 536 007,87	2 187 458,19	3 854 786,53
35	12,25	20 713,48	8 693 673,02	2 201 537,60	4 058 842,45

На данном этапе анализа можно заметить, что при повышении сроков выплата с учетом инфляции повышается. Но не стоит забывать о том, что данная прибыль банка будет получаться ежегодно в меньших размерах. Прибыль банка от предоставления кредита на разный срок представлена в таблице 26.

Таблица 26 – Прибыль банка от предоставления кредита на разный срок

Срок, лет	Прибыль банка по кредиту, %	Прибыль банка по кредиту, % годовых	Прибыль банка по кредиту, %	Прибыль банка по кредиту, % годовых
	инфляция 11%		оптимистический прогноз инфляции	
7	-2,40	-0,34	18,87	2,70
10	-0,61	-0,06	29,47	2,95
15	2,22	0,15	46,80	3,12
20	5,26	0,26	64,01	3,20
25	8,36	0,33	80,64	3,23
30	9,37	0,31	92,74	3,09
35	10,08	0,29	102,94	2,94

Анализируя данные таблицы 26, следует отметить, что те сроки кредитования, которые предлагает банк на данный момент для него являются самыми невыгодными с точки зрения общей доходности, однако более выгодными с точки зрения среднегодовой доходности. Следовательно, на данном этапе анализа можно сделать вывод о том, что повышение срока кредита выгодно банку по рублевым кредитам.

Если говорить о среднегодовой прибыли банка по данному кредиту, то при погашении кредита равными долями процент с каждым годом начисляется все на

меньшую сумму и, таким образом, большую часть своей прибыли банк получает в первые годы выплат.

3.3 Экономическая оценка программы ипотечного кредитования

Проведем экономическую оценку предложенной программы ипотечного кредитования для «ВТБ-24» и отобразим данный процесс в таблице 28, в которой приведен расчет выплат по кредиту за каждый год, плата в счет погашения основного долга, прибыль банка по этим операциям (выплата процента), а также процент прибыли банка, получаемый за данный год. Ежегодная выплата и прибыль банка по ипотечному кредиту со сроком 15 лет, инфляцией 11 % представлены в таблице 27.

Таблица 27 – Ежегодная выплата и прибыль банка по ипотечному кредиту со сроком 15 лет, инфляцией 11%

Срок, лет	Выплата в этом году с учетом инфляции, руб.	Платеж в счет погашения основного долга с учетом инфляции, руб.	Прибыль банка (платеж процентов) с учетом инфляции, руб.	Доля прибыли, получаемая по данному кредиту за год, %
1	254 173,82	42 749,79	211424,03	16,57%
2	231 610,32	48 040,83	183 569,49	14,39%
3	208 657,95	48 648,41	160 009,54	12,54%
4	187 980,13	49 299,40	138 680,73	10,87%
5	169 351,47	49 833,02	119 518,45	9,37%
6	152 568,89	50 515,26	102 053,63	8,00%
7	137 449,45	51 154,16	86 295,30	6,76%
8	123 828,34	51 819,30	72 009,04	5,64%
9	111557,06	52 425,72	59 131,34	4,63%
10	100 501,86	53 118,10	47 383,75	3,71%
11	90 542,21	53 789,91	36 752,31	2,88%
12	81 569,56	54 470,21	27 099,35	2,12%
13	73 486,09	55 094,20	18 391,89	1,44%
14	66 203,69	55 849,47	10 354,22	0,81%
15	54 961,21	51 874,06	3 087,15	0,24%
Итого	2 044 442,07	768 681,85	1 275 760,22	100,00%

Анализируя данные таблицы 27, заметим, что приблизительно половину прибыли от долгосрочного ипотечного кредита банк получает в первые четыре года после его выдачи, такой эффект возникает, во-первых, за счет постепенного снижения основной суммы долга и уплаты процентов все с меньшей суммой каждый год, во-вторых, за счет эффекта инфляции, который учтен в наших расчетах.

Таким образом, повышать сроки по рублевым кредитам, безусловно, имеет смысл, так как, уже отмечалось, в данном случае банк получает с увеличением срока все большую прибыль.

Значит, для формирования оптимальной ипотечной программы с максимально возможным сроком будет логичнее использовать кредит в рублях под ту ставку, под которую банк сейчас предоставляет такие кредиты.

Итак, одним из условий формируемой ипотечной программы будет валюта – рубль, и ставка – 12,25%.

Конечно, при повышении срока кредита можно было бы поднять и процентную ставку, но в этом случае мы выйдем на один уровень с теми банками, которые предлагают кредит на больший срок и просто сравняемся с рынком, а нам бы хотелось разработать такую программу, которая бы опередила рынок и, таким образом, смогла бы позволить отвоевать его долю у конкурентов.

С целью снижения риска от такого существенного увеличения срока кредитования, мы предлагаем банку ввести дополнительное условие кредита – максимальный возраст заемщика. Оно становится необходимым так как банку нежно с наибольшей долей вероятности знать, что заемщик к моменту окончания срока кредита будет жив и кредитоспособен. Если максимальный возраст заемщика будет равен 30 годам, то к моменту окончания срока заемщику будет 55 лет, т.е. это возраст выхода на пенсию. Таким образом, мы предлагаем ввести как особое условие кредита максимальный возраст заемщика – 30 лет.

Таким образом, условием формируемой ипотечной программы будет срок в 35 лет.

По всем ипотечным программам «ВТБ-24» минимальная сумма, которая должна быть на руках у заемщика – 15% стоимости квартиры. С одной стороны можно сказать, что это невысокая сумма, если учесть, что заемщик специально сберегает средства для покупки квартиры. Но действительно, большинство банков предлагают свои услуги при условии внесения 10%.

С позиции заемщика эта ситуация выглядит следующим образом: если заемщик долговременно и целенаправленно сберегал средства с целью покупки квартиры, а сейчас решил не дожидаться накопления полной суммы и на какую-то часть взять кредит, то такие условия ему, безусловно, подойдут. В этом случае заемщик, скорее всего, вообще не обратит внимания на минимальную первоначальную сумму.

Однако представим себе заемщика, например, молодую семью, который обладает достаточным ежемесячным доходом, однако не желает долговременно сберегать средства, т.к. квартира ему нужна уже сейчас. Для такого типа заемщика остается только одно – взять кредит на первоначальную сумму, потом ипотечный кредит и платить проценты по обоим кредитам сразу. С точки зрения клиента это очень неудобно и очень дорого.

Теперь посмотрим, что же теряет банк, предоставляя кредит под меньший минимальный процент.

Очевидно, что все объекты недвижимости имеют разную стоимость и 90% стоимости одной квартиры вполне может по стоимости составлять 10% другой. Т.к. для банка в данном случае безразлично, какой именно процент составляет сумма кредита, для него главное – хорошее обеспечение возврата. Т.е., если банк сумеет обеспечить 100% возврат кредита, то ему будет вполне выгодно предлагать ипотечный кредит вообще без первоначального взноса.

Стоит отметить также, что в срок кредитования данный вопрос также не упирается, т.к. растянуть выплату ипотечного кредита можно на любой срок вне зависимости от первоначального взноса.

Таким образом, можно сказать, что для банка, в принципе, есть только одна причина, которая заставляет его требовать минимальную первоначальную сумму – это риск недополучения средств.

На наш взгляд «ВТБ-24» стоит обратить внимание на дешевую и удобную возможность быстро поднять привлекательность своих ипотечных программ за счет снижения первоначального взноса.

Кроме того, стоит отметить, что такой способ повышения привлекательности кредита при правильном подходе к оценке кредитоспособности заемщика способен не только быстро привлечь дополнительных клиентов, но и не потерять в качестве кредита.

Анализ ипотечного кредитования «ВТБ-24» показал, что банк использует многоуровневую защиту возврата средств и серьезную систему страхования имущества, заемщика, и даже права собственности заемщика.

Все это позволяет создать почти 100%-ную гарантию возврата кредита. Минимальная сумма в данном случае выполняет функцию дополнительного источника проверки кредитоспособности заемщика. Основная цель его использования – выяснить действительно ли заемщик способен сберегать средства.

Это позволяет банку с большой долей вероятности полагать, что если заемщик какое-то время сберегал свои средства и накапливал их, то теперь также дисциплинированно и регулярно будет осуществлять выплату процентов по кредиту.

Что же касается прибыли банка от таких операций, то снижение минимальной суммы кредита до 10 % при сохранении процентных ставок по кредиту наверняка быстро привлечет новых заемщиков, что позволит банку увеличить свою прибыль за счет увеличения продаж.

Таким образом, данный способ совершенствования кредитной политики позволит бесплатно и быстро не только увеличить привлекательность кредита, но и поднять прибыль банка.

Итак, еще одним основным условием формируемой программы ипотечного кредитования будет минимальный первоначальный взнос равный 10% стоимости квартиры либо столько процентов, сколько способен заплатить заемщик, но не мене 10%.

Итак, условия разработанной нами ипотечной программы следующие:

- срок кредитования – до 35 лет;
- валюта кредита – рубли;
- процентная ставка – 12,25;
- первоначальный взнос – 10 % от стоимости квартиры;
- минимальная заработная плата – индивидуальный подход к клиенту, в среднем: сумма ежемесячной выплаты за первый год + прожиточный минимум для трудоспособного населения + средние коммунальные платежи;
- особые условия – страхование квартиры от рисков повреждения; страхование жизни и постоянной потери трудоспособности заемщика; страхование утраты права собственности на квартиру, ограничение максимального возраста заемщика – 30 лет.

Итак, подводя итог работе, мы считаем необходимым проанализировать все плюсы и минусы разработанной программы для банка в случае ее введения. Преимущества и недостатки разработанной программы представлены в таблице 28.

Таблица 28 – Плюсы и минусы разработанной программы

Пользователи	Преимущества новой ипотечной программы	Недостатки новой ипотечной программы
Банк	Получение дополнительной прибыли и последующий её рост	Снижение гарантий возвратности за счет уменьшения заработной платы до пограничного значения
	Расширение доли рынка по работе с клиентами, увеличение популярности банка среди физических лиц	Необходимость разрабатывать новые способы обеспечения возвратности, тщательнее следить за возвратом кредитов
	Рост репутации банка за счет предложения одной из наиболее привлекательный ипотечных программ, максимальный срок и минимальный первоначальный взнос	Снижение кредитоспособности заемщика и повышение значимых рисков за счет существенного увеличения срока
Клиент	Индивидуальный подход к клиенту, рассмотрение его личных особенностей	Более жесткий контроль за возвратностью кредита
	Преимущества новой ипотечной программы	Недостатки новой ипотечной программы
Клиент	Невысокая требуемая заработная плата	Возможность введения дополнительных гарантий возвратности, которые могут повлечь осложнения с оформлением и документами
Клиент	Самый высокий срок кредитования, позволяющий уменьшить выплаты	

В таблице 28 мы отразили практически все возможные сложности в случае введения новой программы, а также ее основные преимущества.

Для того, чтобы усилить свои конкурентные преимущества банку, безусловно, потребуется разработать новую, более выгодную ипотечную программу, которая

позволит ему повысить количество выдаваемых кредитов, которое сейчас находится на довольно низком уровне.

Программа ипотечного кредитования, разработанная нами, позволит банку привлечь новых клиентов и получить дополнительную прибыль.

3.4 Итоги разработанной программы ипотечного кредитования

Улучшение жилищных условий – одна из сложнейших проблем для современного россиянина. Не секрет, что на сегодняшний день приобрести жилье без использования заемных средств пока могут позволить себе немногие, скорее единицы. Возможный и реальный путь, по мнению экспертов, только один – доступная и эффективная ипотека. На нее возлагают большие надежды и называют важнейшим инструментом решения социальных проблем в стране.

В третьей главе нами были разработаны рекомендации банку по усовершенствованию его кредитной политики ипотечного кредитования по государственной поддержке ипотечного кредитования, а именно: новая ипотечная программа, которая поможет привлечь новых клиентов за счет повышения привлекательности кредита и принести банку дополнительную прибыль.

Совершенствование существующих ипотечных программ будет достигаться за счет:

- увеличения срока кредитования;
- уменьшения минимальной заработной платы, под которую заемщик может получить ипотечный кредит;
- уменьшения суммы первоначального взноса.

Каждое из этих направлений действительно усовершенствует кредитную политику по государственной поддержке ипотечного кредитования «ВТБ-24», т.к. во-первых, улучшит его условия для заемщиков, т.е. повысит доступность и привлекательность ипотечных кредитов, во-вторых, за счет роста количества

заемщиков позволит увеличить прибыль банка по данному направлению деятельности.

При разработке новой программы ипотечного кредитования по государственной поддержке ипотечного кредитования мы выбрали за основу одну из существующих программ предлагаемую «ВТБ-24» «Ипотека с государственной поддержкой на готовое и строящееся жилье».

С целью снижения риска от существенного увеличения срока кредитования, мы предложили банку ввести дополнительное условие кредита – максимальный возраст заемщика. Оно становится необходимым так как банку нежно с наибольшей долей вероятности знать, что заемщик к моменту окончания срока кредита будет жив и кредитоспособен. Если максимальный возраст заемщика будет равен 30 годам, то к моменту окончания срока заемщику будет 55 лет, т.е. это возраст выхода на пенсию. Таким образом, мы предлагаем ввести как особое условие кредита максимальный возраст заемщика – 30 лет. Таким образом, условием формируемой ипотечной программы стал срок в 35 лет.

Также, на наш взгляд «ВТБ-24» стоит обратить внимание на дешевую и удобную возможность быстро поднять привлекательность своих ипотечных программ за счет снижения первоначального взноса.

Кроме того, стоит отметить, что такой способ повышения привлекательности кредита при правильном подходе к оценке кредитоспособности заемщика способен не только быстро привлечь дополнительных клиентов, но и не потерять в качестве кредита.

Анализ ипотечного кредитования «ВТБ-24» показал, что банк использует многоуровневую защиту возврата средств и серьезную систему страхования имущества, заемщика, и даже права собственности заемщика.

Все это позволяет создать почти 100%-ную гарантию возврата кредита. Минимальная сумма в данном случае выполняет функцию дополнительного источника проверки кредитоспособности заемщика. Основная цель его

использования – выяснить действительно ли заемщик способен сберегать средства.

Это позволяет банку с большой долей вероятности полагать, что если заемщик какое-то время сберегал свои средства и накапливал их, то теперь также дисциплинированно и регулярно будет осуществлять выплату процентов по кредиту.

Что же касается прибыли банка от таких операций, то снижение минимальной суммы кредита до 10 % при сохранении процентных ставок по кредиту наверняка быстро привлечет новых заемщиков, что позволит банку увеличить свою прибыль за счет увеличения продаж.

Таким образом, данный способ совершенствования кредитной политики позволит бесплатно и быстро не только увеличить привлекательность кредита, но и поднять прибыль банка. Программа ипотечного кредитования, разработанная нами, позволит банку привлечь новых клиентов и получить дополнительную прибыль.

Наша страна интегрируется в мировую финансовую систему, становится полноправным членом мирового бизнес-сообщества и потому перенимает и развивает апробированные на Западе формы бизнеса.

Одной из них является ипотечное кредитование, существование которого в России можно уверенно констатировать как реальность. Об этом говорят тенденции последних лет: уверенный рост объемов кредитных портфелей операторов ипотечного рынка, заявления новых игроков о развитии собственных ипотечных программ, начало законодательных инициатив федеральных и местных органов власти, активный интерес западных финансовых структур к этому бизнесу.

Доступность жилья, т. е. способность граждан приобретать жилье за счет своих и заемных средств, в существенной мере характеризует уровень развития общества. Недостаточный платежеспособный спрос населения, отставание реальных доходов от цен на жилье, нестабильность получаемых доходов – все эти

факторы отрицательно сказываются на возможностях граждан приобретать жилье даже с помощью ипотечного кредита.

В настоящее время линейка ипотечных продуктов банка является одной из самых широких на рынке, охватывает все его сегменты и способна удовлетворить практически любую потребность клиентов.

Банк предлагает кредиты на приобретение жилья на первичном и вторичном рынках, нецелевые кредиты под залог имеющегося жилья, накопительные программы ипотечного кредитования, льготные кредиты «Ипотека с государственной поддержкой», гаражную ипотеку, льготные кредиты на покупку залоговых объектов, рефинансирование ипотечных кредитов, полученных в другом банке, специальные партнерские программы кредитования.

Начиная с конца 2012 – начала 2013 г.г. банк существенно увеличил активность на рынке ипотеки, динамично трансформируя бизнес-стратегию кризисного периода (концентрация усилий на качество и доходность сформированного ипотечного портфеля) в бизнес-стратегию интенсивного роста ипотечного бизнеса.

В конце 2012 – начале 2013 года Банк не только возобновил все программы ипотечного кредитования, приостановленные в период кризиса, и существенно увеличил активность в секторе кредитования строящегося жилья и взаимодействия с партнерами/контрагентами, но и предложил рынку совершенно новые ипотечные программы. Были запущены предложения, ориентированные как на новые сегменты рынка (гаражная ипотека), так и на оптимизацию процентных рисков (комбинированная ставка) и повышение доступности ипотечного кредитования (ипотека с первоначальным взносом 10%).

В Банке «ВТБ-24»(ЗАО) существует несколько программ, связанных с государственной поддержкой ипотечного кредитования. К ним относятся:

- ипотека с государственной поддержкой на готовое и строящееся жилье;
- военная ипотека;
- ипотека+материнский капитал;

– взаимодействие с АИЖК.

Для целей анализа состояния и эффективности использования выданных кредитов по государственной поддержке ипотечного кредитования в работе мы рассчитали финансовый коэффициент – ипотечная постоянная (ПИ), представляющий собой процентное отношение ежегодных платежей по обслуживанию долга к основной сумме ипотечного кредита.

С учётом того, что номинальная ставка по выданным ипотечным кредитам составляет 16 %-16,25% можно сделать вывод о том, что ипотечный кредит будет погашен полностью. Превышение коэффициента ипотечной постоянной (17,9%) над номинальной ставкой по кредитам (16%) обеспечит выплату основной суммы кредита в заданные сроки, при условии благоприятного развития факторов влияющих в той или иной степени на заёмщика и кредитора.

Общее значение коэффициента ипотечной постоянной (17,9%) также превышает значение номинальной ставки по выданным ипотечным кредитам по государственной поддержке ипотечного кредитования (16 % - 16,25%), что говорит о правильно выбранной политике в сфере ипотечного кредитования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Недвижимость включает в себя объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. Рынок недвижимости – это совокупность отношений вокруг операций с объектами недвижимости (продажи, покупки, аренды, залога и т.п.). Развитию рынка недвижимости способствует свободный переход прав собственности на недвижимость. С переходом России к рыночным отношениям недвижимое имущество становится товаром, и рынок недвижимости набирает обороты. Разумеется, и сегментация рынка, и позиционирование продукта – все это лишь инструменты, которые используются для достижения главной задачи – принятия оптимального экономического решения, приносящего максимальный доход предпринимателю. Их значение состоит прежде всего в том, чтобы физические характеристики (качество) создаваемых (продаваемых) объектов соответствовали их экономическим характеристикам (цене, доходу) и представлениям потребителей предлагаемых к реализации объектов. Однако сегодня в Челябинске и Екатеринбурге горожанам, улучшающим свои жилищные условия, предоставляется широкий выбор квартир во всех районах города.

Выбор жилья – один из самых сложных и трудоемких процессов. Сложен и трудоемок выбор жилья не только во временном и эмоциональном плане, но и в финансовых затратах. Так как покупку недвижимости может позволить себе не каждый гражданин РФ. Поэтому при выборе жилой недвижимости нужно основательно ознакомиться с местностью населенного пункта, где будет приобретаться жилье, чтобы потом не пожалеть потраченного времени, сил и денег.

В данной дипломной работе мы рассмотрели рынок недвижимости в целом. А именно:

- определили функции рынка недвижимости;

– выделили формы государственного регулирования рынка недвижимости;

– выявили факторы, влияющие на формирование рынка недвижимости.

Главная задача данной работы заключается в исследовании рынка жилой недвижимости Челябинской и Свердловской областей. Мы изучили основные индикаторы рынка жилой недвижимости. Наиболее актуальным является вопрос о динамике цен на жилую недвижимость, и, для наглядности, мы проанализировали динамику цен на жилую недвижимость в течение 3-х последних лет. Так же мы проследили зависимость цены 1 кв. м по распределению предложения относительно районов городов Челябинской и Свердловской областей, распределению предложений по типам квартир.

В данном дипломном проекте проведено исследование по предложению жилой недвижимости на рынке новых многоэтажных жилых зданий, микрорайонов. Параллельно с этим мы проанализировали специфику спроса и предложения, а так же динамику цен на жилье в городах Челябинской и Свердловской областей.

Обобщив все вышесказанное, можно сделать несколько выводов. Во-первых, средняя стоимость жилья за 1 кв. м в Челябинске за период с 2010 г. по 2013 г. выросла с 36 200 руб. до 42 800 руб., с учетом инфляции за 3 года стоимость 1 кв. м повысилась несущественно – на 6 600 руб. В Екатеринбурге средняя стоимость 1 кв. м за период с 2010 г. по 2013 г. выросла с 57 100 руб. до 70 800 руб. Изменение средней цены 1 кв. м составило 13 700 руб.

Такая существенная разница в стоимости 1 кв. м жилья между двумя столицами Урала обусловлена рядом факторов. Одним из существенных факторов столь высокой цены является то, что в Екатеринбурге предпочтение отдают каркасно-монолитным домам, от застройки панельными домами застройщики Екатеринбурга ушли на процентов 80. На возведение каркасно-монолитного дома уходит больше времени и строительных материалов, следовательно стоимость 1 кв. м. будет выше. Челябинские же застройщики не могут отказать себе в

удовольствию строить панельные дома и микрорайоны. Главное для них – получить поскорее выгоду. Ведь как известно панельные дома строятся очень быстро, от 6 мес. Себестоимость панельных домов так же невелика, по сравнению с каркасно-монолитными домами.

Улучшение жилищных условий – одна из сложнейших проблем для современного россиянина. Не секрет, что на сегодняшний день приобрести жилье без использования заемных средств пока могут позволить себе немногие, скорее единицы. Возможный и реальный путь, по мнению экспертов, только один – доступная и эффективная ипотека. На нее возлагают большие надежды и называют важнейшим инструментом решения социальных проблем в стране.

Так же нами были разработаны рекомендации банку по усовершенствованию его кредитной политики ипотечного кредитования по государственной поддержке ипотечного кредитования, а именно: новая ипотечная программа, которая поможет привлечь новых клиентов за счет повышения привлекательности кредита и принести банку дополнительную прибыль.

С целью снижения риска от существенного увеличения срока кредитования, мы предложили банку ввести дополнительное условие кредита – максимальный возраст заемщика. Таким образом, условием формируемой ипотечной программы стал срок в 35 лет.

Также стоит обратить внимание на снижение первоначального взноса.

Что же касается прибыли банка от таких операций, то снижение минимальной суммы кредита до 10 % при сохранении процентных ставок по кредиту наверняка быстро привлечет новых заемщиков, что позволит банку увеличить свою прибыль за счет увеличения продаж.

Таким образом, данный способ совершенствования кредитной политики позволит бесплатно и быстро не только увеличить привлекательность кредита, но и поднять прибыль банка. Программа ипотечного кредитования, разработанная нами, позволит банку привлечь новых клиентов и получить дополнительную прибыль.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации. – ред. от 01.03.2013.
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации. – ред. от 08.05.2013.
- 3 Закон РСФСР о земельной реформе №374-1 от 23.11.1990.
- 4 Федеральный закон об ипотеке «залоге недвижимости» №102-ФЗ от 16.07.1998 – ред. от 19.05.2013.
- 5 Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» № 256-ФЗ от 29.12.2006.
- 6 Указ президента РФ о продаже земельных участков гражданам и юридическим лицам при приватизации государственных и муниципальных предприятий №2284 от 24.12.1993.
- 7 Указ президента РФ о налогообложении продажи земельных участков и других операций с землей № 2118 от 07.12.1993.
- 8 Асаул, А.Н Экономика недвижимости: учебник для вузов /А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовайтов – 3-е изд., исправл. //Спб: АНО «ИПЭВ», 2009. – 304 с.
- 9 Гриненко, С.В. Экономика недвижимости. Конспект лекций /С.В. Гриненко // Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. – 350 с.
- 10 Иванова, А.В. Совершенствование методов управления недвижимостью / А.В. Иванова // Экономические науки. – Москва – 2006. – №9.
- 11 Иванова, А.В. Управление недвижимостью / А.В. Иванова // 7-я Всероссийская конференция молодых ученых и студентов «Молодежь, образование, экономика»: Сборник статей участников конференции. – Ярославль. – 2006.
- 12 Курс экономической теории: учебное пособие / под ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселева // Киров: Изд-во «АСА», 2008. – 624 с.

13 Развитие ипотечного кредитования в Российской Федерации / – М.: Издательство «Дело» РАНХ, 2010. – 256 с. – (Сер.«Экономическая политика: между кризисом и модернизацией»).

14 Российская экономика в 2009 году. Тенденции и перспективы. (Выпуск 31) / ред. кол. С. Синельников-Мурылев, А. Радыгин, Н. Главацкая, К. Рогов// М.: ИЭПП, 2010. С. 707.

15 Щербакова. Н.А. Экономика недвижимости: учебное пособие/ Н.А. Щербакова – Ростов-на-Дону: Изд-во Феникс, 2009. – 320 с.

16 Аналитический центр «Эксперт-Урал». – <http://www.expert-ural.com//>.

17 Институт экономики города. – <http://www.urbanecomomics.ru//> .

18 Информационный портал недвижимости Челябинска и области. – <http://www.chelreal.ru//>.

19 Официальный сайт банка «ВТБ-24» (ЗАО). – <http://www.vtb24.ru//> .

20 Сайт рынка недвижимости и области. – <http://www.domchel.ru/realty//>.

21 Сайт бесплатных объявлений – <http://www.avito.ru//>.

22 Центр недвижимости «Форум». – <http://www.forumreal.ru//>.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Факультет «Заочный инженерно-экономический»
Кафедра «Экономика, управление и инвестиции»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА
Рецензент, главный специалист

_____ Н.А.Бендер
_____ 2016 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, д.т.н., про-
фессор

_____ Е.В. Гусев
_____ 2016 г.

Анализ рынка жилой недвижимости по Челябинской и Свердловской
областям

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ– 080502.2016.027ПЗ ВКР

Руководитель работы
старший преподаватель, к.э.н.
_____ В.Ф. Щур
_____ 2016 г.

Автор работы
студент группы ЗИЭФ- 602
_____ Н.А.Малышева
_____ 2016г.

Нормоконтролер
_____ Л.Н.Юдина
_____ 2016 г.

Челябинск 2016

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Факультет «Заочный инженерно-экономический»
Кафедра «Экономика, управление и инвестиции»
Специальность «Экономика и управление на предприятии (строительство)»

УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий кафедрой,
д.т.н., профессор
_____ Е. В. Гусев
_____ 2016 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу студента

Малышевой Надежды Алексеевны

Группа ЗИЭФ-602

1 Тема работы – Анализ рынка жилой недвижимости по Челябинской и Свердловской областям утверждена приказом по университету от «15» апреля 2016 г. № 661

2 Срок сдачи студентом законченной работы «10» июня 2016

3 Исходные данные к работе

Указ президента РФ о продаже земельных участков гражданам и юридическим лицам при приватизации государственных и муниципальных предприятий №2284 от 24.12.1999; указ президента РФ о налогообложении продажи земельных участков и других операций с землей № 2118 от 07.12.1993; федеральный закон об ипотеке «залоге недвижимости» №102-ФЗ от 16.07.1998 – ред. от 19.05.2013; феде-

ральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» № 256-ФЗ от 29.12.2006; данные статистики по введению в эксплуатацию жилых помещений в городах Челябинской и Свердловской областях; годовой отчет банка «ВТБ-24» (ЗАО).

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке

Анализ жилой недвижимости Челябинской области, анализ рынка жилой недвижимости Свердловской области, Государственные программы поддержки развития ипотечного кредитования.

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, электронные носители и др.)

Предмет, цели и задачи дипломного проекта, Факторы, влияющие на формирование рынка недвижимости, Стоимость кв. м в разрезе жилых районов г. Челябинска и количества комнат, распределение предложения по типам квартир на первичном рынке недвижимости г. Челябинска в 2012 году, Эволюция средней цены за 1 кв. м в г. Магнитогорске и г. Златоусте, Эволюция средней цены предложения жилой недвижимости в г. Екатеринбургена вторичном рынке, структура по типам квартир в г. Екатеринбурге, Средняя стоимость 1 кв. м от общей стоимости общей площади жилого помещения в г. Екатеринбурге по типу квартир, Сравнительный анализ деятельности компаний-застройщиков г. Екатеринбурга, продолжение Листа 7, Выплата по предоставляемым ипотечным программам, прибыль банка от предоставления кредита на разный срок, Ежегодная выплата и прибыль банка по ипотечному кредиту со сроком 15 лет, инфляцией 11 %, Плюсы и минусы разработанной программы ипотечного кредитования.

6 Дата выдачи задания «28» марта 2016 г.

Руководитель _____ /В.Ф. Щур /

Задание принял к исполнению _____ /Н.А.Малышева/

Студент _____ /Н.А. Малышева/

(подпись студента)

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Сроки выполнения этапов работы	Отметка о выполнении руководителя
Введение	28.03.2016	
1 глава	15.04.2016	
2 глава	30.04.2016	
3 глава	15.05.2016	
Заключение	22.05.2016	
Оформление	25.05.2016	
Направление на рецензию	27.05.2016	
Защита	11.05.2016	

Заведующий кафедрой _____ /Е.В.Гусев/
(подпись)

Руководитель работы _____ /В.Ф.Щур/

Студент _____ /Н.А. Малышева/
(подпись студента)

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1 РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. АНАЛИЗ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ	12
1.1 Рынок недвижимости: функции, формы регулирования, факторы	12
1.2 Основные индикаторы рынка жилой недвижимости Челябинска	19
1.3 Рынок недвижимости города Челябинска	29
1.4 Анализ динамики продаж жилой недвижимости в Челябинске...	33
1.5 Анализ рынка недвижимости нескольких крупных городов по численности населения Челябинской области	38
2 АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	46
2.1 Анализ рынка жилой недвижимости г. Екатеринбурга по жилым районам	46
2.3 Анализ вторичного рынка жилой недвижимости г. Екатеринбурга	55
2.4 Состояние первичного рынка жилой недвижимости г. Екатеринбурга	62
2.5 Строительные компании г. Екатеринбурга.....	68
2.6 Анализ рынка жилой недвижимости по численности населения в нескольких городах Свердловской области	70
3 ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	77
3.1 Участие банка в государственных программах поддержки развития ипотечного кредитования	77
3.2 Совершенствование программы «Ипотека с государственной поддержкой	

на готовое и строящееся жилье» как один из механизмов поддержки развития ипотечного кредитования	91
3.3 Экономическая оценка программы ипотечного кредитования	96
3.4 Итоги разработанной программы ипотечного кредитования	102
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	107
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	110
ОГЛАВЛЕНИЕ	116

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Факультет «Заочный инженерно-экономический»
Кафедра «Экономика, управление и инвестиции»
Специальность «Экономика и управление на предприятии (строительство)»

УТВЕРЖДАЮ:
Заведующий кафедрой,
д.т.н., профессор
_____ Е. В. Гусев
_____ 2016 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу студента

Чумаченко Алексей Николаевич

Группа ЗИЭФ-602

- 1 Тема работы – Совершенствование финансовой деятельности предприятия утверждена приказом по университету от «15» апреля 2016 г. № 661
- 2 Срок сдачи студентом законченной работы «10» июня 2016
- 3 Исходные данные к работе

Указ президента РФ о продаже земельных участков гражданам и юридическим лицам при приватизации государственных и муниципальных предприятий №2284 от 24.12.199; указ президента РФ о налогообложении продажи земельных участков и других операций с землей № 2118 от 07.12.1993; федеральный закон об ипотеке «залоге недвижимости» №102-ФЗ от 16.07.1998 – ред. от 19.05.2013; федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей,

имеющих детей» № 256-ФЗ от 29.12.2006; данные статистики по введеному в эксплуатацию жилых помещений в городах Челябинской и Свердловской областях; годовой отчет банка «ВТБ-24» (ЗАО).

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке

Экономические отношения, возникающие в процессе формирования и проведения финансовой деятельности предприятия.

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, электронные носители и др.)

Предмет, цели и задачи дипломного проекта, Факторы, влияющие на финансовую деятельность ..проанализированы структурные элементы финансов в финансовой деятельности предприятия. Рассмотрены основные проблемы эффективного использования финансов в управлении финансовыми ресурсами предприятия. Разработаны мероприятия по совершенствованию финансовой деятельности в ООО «Златоустовский завод метизов»

6 Дата выдачи задания «28» марта 2016 г.

Руководитель _____ Е.А.Угрюмов /

Задание принял к исполнению _____ /А.Н.Чумаченко/

Студент _____ /А.Н.Чумаченко/

(подпись студента)

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Сроки выполнения этапов работы	Отметка о выполнении руководителя
Введение	28.03.2016	
1 глава	15.04.2016	
2 глава	30.04.2016	
3 глава	15.05.2016	
Заключение	22.05.2016	
Оформление	25.05.2016	
Направление на рецензию	27.05.2016	
Защита	11.05.2016	

Заведующий кафедрой _____ /Е.В.Гусев/
(подпись)

Руководитель работы _____ /Е.А. Угрюмов/

Студент _____ /А.Н.Чумаченко /
(подпись студента)

