

Пивоварова Галина Борисовна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

АНАЛИЗ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОСТОВА-НА-ДОНУ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

***Аннотация:** в статье проведен анализ рынка жилой недвижимости Ростова-на-Дону. Сделан вывод, что предложений достаточно, потребность в жилье есть, а возможностей приобрести жилье даже экономкласса нет. Для повышения доступности жилья и увеличения объемов продаж строительным компаниям необходимо разрабатывать с банками совместные выгодные ипотечные программы.*

***Ключевые слова:** рынок недвижимости, сегменты, цена спроса, цена предложения, ипотечные программы.*

Одним из показателей развитости рынка жилой недвижимости считается показатель средний обеспеченности населения жильем. По данным службы государственной статистики, в 2014 году в Ростове он составил 23,2 кв. м, а в 2016 году – 23,7 кв. м. Несмотря на рост показателя на 2,16%, мы по-прежнему уступаем Франции, Великобритании, Германии, Эстонии. Почему данный показатель имеет такой низкий темп роста?

Это может быть обусловлено двумя основными факторами: объемами строительства и платежеспособностью населения.

Для ответа на данный вопрос необходимо провести анализ рынка жилой недвижимости Ростова и определить коэффициент доступности жилья.

Предметом настоящего анализа является первичный рынок многоэтажной жилой недвижимости. Анализ не содержит данных по рынку недвижимости малой (до 3-х этажей) этажности. Для целей анализа объемов предложения используются данные только о фактически строящихся домах.

Объем предложения жилой недвижимости в первом полугодии 2017 года составил 1909453 кв. м, что на 8,52% больше, чем январе 2017 г.

Если рассмотреть девелоперскую активность, то она выглядит следующим образом. Объемы закладки нового жилья в первом полугодии 2017 года составили 315216 кв. м, что на 37,84% меньше аналогичного периода прошлого года. Ввод в эксплуатацию в первом полугодии 2017 года составил 340388 кв. м жилья, что на 5,71% меньше аналогичного периода прошлого года.

Соотношение заложенного нового жилья и введенного в эксплуатацию жилья в 1 полугодии 2014, 2015, 2016 и 2017 годов представлено на рисунке 1.

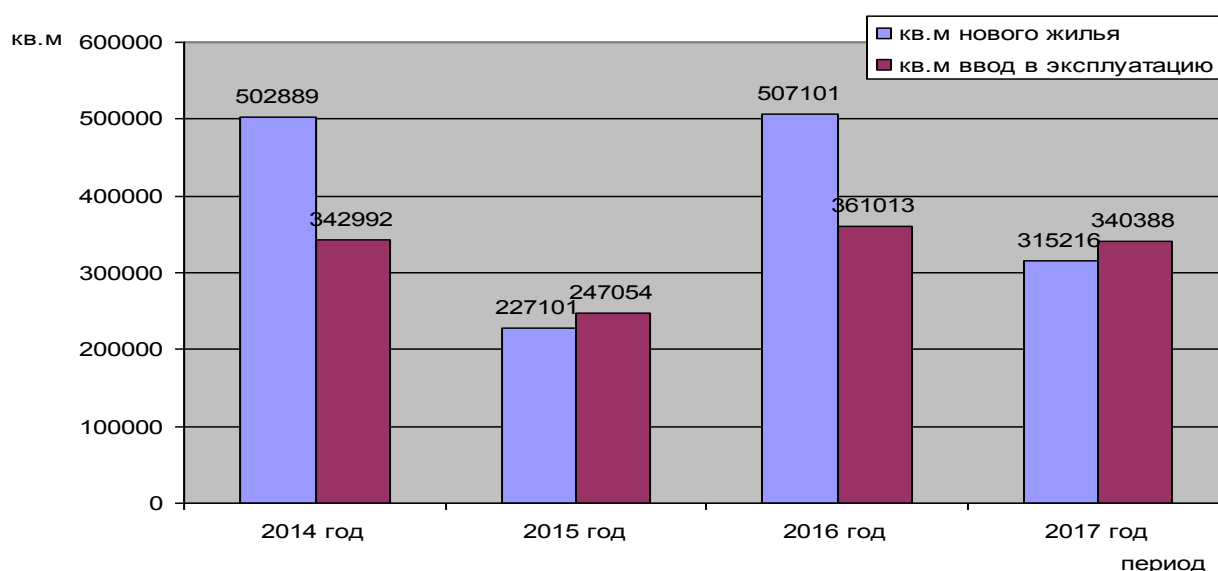


Рис. 1 Соотношение заложенного и введенного в эксплуатацию жилья в 1 полугодии 2014, 2015, 2016 и 2017 годов

На рисунке 1 видно, что объемы заложенного жилья значительно превышают объемы вводимого жилья в I полугодии 2014 и 2016 годах и почти одинаковы в первом полугодии 2015 и 2017 годов. Данную ситуацию можно объяснить тем, что происходит затоваривание рынка, идет замедление объемов продаж, замедляются темпы строительства.

Для полной оценки ситуации необходимо проанализировать, в каких сегментах ведется строительство.

Объем предложений в кв. м в 2017 года в Ростове-на-Дону с разбивкой по сегментам представлен в таблице 1.

Таблица 1

Объем предложений в кв.м в 2017 года в Ростове-на-Дону

<i>Сегмент</i>	<i>Январь 2017</i>	<i>Июнь 2017</i>	<i>Динамика в %</i>
Экономкласс	1 287 932	1 414 040	+ 9,8%
Комфорт-класс	273 937	313 286	+ 14,37
Бизнес-класс	180 346	164 797	– 8,62%
Премиум-класс	17 330	17 330	0%
Итого	1 759 545	1 909 453	+ 8,52%

В I полугодии 2017 года основной объем предложений сконцентрирован по-прежнему в сегменте эконом класса. В Ростове-на-Дону активно развивается сегмент массовой застройки, который в июне месяце составил 90,47%.

Ценовой анализ

На рынке жилой недвижимости существуют 2 понятия цены: цена спроса и цена предложения. Цена предложения – это цена, по которой застройщик продает объект, а цена спроса – это реальная цена, по которой была закрыта сделка. В данной экономической ситуации основной ценой, отражающей состояние рынка, является цена спроса. Потенциальный покупатель откладывает покупку, и для стимулирования продаж застройщики вынуждены снижать цену, используя скидки и акции. Этим и обусловлена разница в ценах. В таблице 2 представлена средняя цена предложения на первичном рынке. Ценовой анализ показал, что изменение цены предложения находится в зоне погрешности и говорить об изменении цены в этом случае нельзя, т.е. в I полугодии 2017 года цена предложения не изменилась. А цена спроса в I полугодии 2017 года ниже цены предложения на 9–16% в зависимости от сегмента. Это позволяет сделать вывод о снижении цены на первичном рынке жилой недвижимости.

Таблица 2

Средняя цена предложения (руб.) 1 кв. м на первичном рынке в I полугодии 2017 года с разбивкой по сегментам

Сегмент	Январь 2017 г.	Июнь 2017 г.	Динамика
Экономкласс	44864	45337	+ 1,06%
Комфорт-класс	55533	56694	+ 2,09%
Бизнес-класс	76717	76653	– 0,08%

Премиум-класс	97861	95635	- 2,27%
---------------	-------	-------	---------

Анализ рынка показал, что предложений достаточно, потребность есть, так почему идет затоваривание рынка?

Главным показателем возможности приобрести жилье является коэффициент доступности жилья, который на май 2017 года составляет 3,61. Такой показатель оценивает возможность покупки, как «не очень доступное жилье».

В сложившейся ситуации на рынке недвижимости затоваривание продлится еще несколько лет. Основной спрос будет определяться ипотекой. Количество ипотечных сделок будет увеличиваться и доходить до 80%. Этому будет способствовать снижение банками процентных ставок и первоначального взноса. Конкурентное преимущество будет у тех строительных компаний, которые будут дополнительно предлагать совместные с банками программы на выгодных условиях.

Список литературы

1. Официальный портал городской Думы и Администрации города Ростова-на-Дону [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rostovgorod.ru/>
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>