

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**В.П. Степанов, И.А. Чубаров**

**ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛЬЯ  
КРУПНОГО ГОРОДА**

**Учебное пособие**

Курган 2005

УДК 338.242.4(1)

С79

Степанов В.П., Чубаров И.А. Формирование рынка жилья крупного города. – Курган: Изд-во Курганского государственного университета, 2005. - 130 с.

В учебном пособии рассматриваются теоретические основы исследования развития и функционирования локального рынка жилья; анализ развития и функционирования рынка жилья крупного города (на примере г. Кургана); стратегия и механизм управления развитием рынка жилья крупного города.

Учебное пособие предназначено для научных работников и специалистов, изучающих проблемы региональной и муниципальной экономики, студентов и аспирантов вузов, а также широкого круга читателей, интересующихся процессами становления рыночных отношений в Курганской области.

Печатается по решению методического совета Курганского государственного университета.

Рецензенты

Кафедра экономической теории КГСХА им. Т.С. Мальцева (зав. каф. - канд. техн. наук, доцент Т.В. Показаньева);

Зырянов А.В. – доктор экономических наук, профессор, зав. каф. коммерции, логистики и маркетинга Уральского государственного экономического университета.

ISBN 5-86328-732-2

© Курганский  
государственный  
университет, 2005

## ВВЕДЕНИЕ

Жилье является базовой, жизненно необходимой потребностью человека. Без удовлетворения данной потребности становится проблематично само существование человека. Кроме того, отсутствие жилья делает невозможным полноценное удовлетворение большинства других потребностей человека. В начале XXI века в связи с развитием научно-технической революции и формированием основ постиндустриального общества происходит резкое увеличение роли и значения различных функций жилья в удовлетворении человеческих потребностей.

Вместе с тем, жилье является особым товаром, имеющим уникальные свойства, среди которых выделяются немобильность жилья и исключительно важное значение его местоположения. Именно эти два свойства делают жилье специфическим товаром, не имеющим аналогов в товарном мире.

Ввиду особой значимости жилья для жизни человека и общества, создание развитого рынка жилья является одной из главных задач реформирования жилищной сферы России. Рынок жилья по преимуществу является локальным, поскольку, в силу специфических свойств жилья как особого товара, весь объем предложения жилья реализуется внутри муниципального образования.

Формирование и развитие рынка жилья, начавшееся с 1991 г. в результате принятия Верховным Советом РСФСР Закона РСФСР «О приватизации жилищного фонда в РСФСР», происходит с разной степенью интенсивности и законченности в крупных городах России.

Неодинаковый уровень развития крупных городов страны предопределяет специфику проблем развития и функционирования локального рынка жилья.

В связи с этим исследование динамики, тенденций и условий формирования и развития локального рынка жилья на конкретной территории имеет важное практическое значение. Особое значение для становления и развития локального рынка жилья имеет исследование и учет тех факторов внешней и внутренней среды, которые влияют на развитие и функционирование рынка жилья крупного города.

Актуальность и практическая значимость проблемы развития и функционирования локального рынка жилья предопределили выбор цели исследования.

Теоретические и методологические основы данного исследования опираются на: труды отечественных и зарубежных экономистов, раскрывающие вопросы теории и практики развития и функционирования рынка жилья в крупном городе таких ученых как Е.Г. Анимца, Т.И. Белкина, О.Э. Бессонова, С.А. Вакман, Н.Ю. Власова, О.Е. Воробьева, А.М. Елохов, В.Н. Лексин, А. О.Салливан, А.К. Осипов, О.Г. Поздеева, А.В. Пузанов, О.С. Пчелинцев, В.П. Степанов, А.И. Татаркин, Р. Страйк, В.А. Сухих, А.Н. Швецов, Е.Г. Ясин.

В работе нашли отражение законы РФ, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ, нормативно-правовые документы региональных и муниципальных органов власти и самоуправления.

В качестве эмпирического материала в работе использовались статистические данные Госкомстата РФ, Курганского областного комитета государственной статистики; первичные материалы администрации Курганской области и администрации города Кургана, статистические данные агентств по недвижимости г. Кургана, а также собственные наблюдения и исследования авторов.

Основные положения и результаты работы направлены на смягчение негативных тенденций в функционировании локального рынка жилья крупного города.

Теоретические, методические и практические результаты могут быть использованы муниципальными органами власти и самоуправления при: анализе современного состояния и тенденций развития жилищной сферы крупного города; разработке прогнозов и стратегии развития локального рынка жилья; формировании городской жилищной политики в достижении целей повышения эффективности жилищного строительства, реформирования жилищно-коммунального хозяйства и эффективного решения жилищных проблем граждан.

Основные выводы исследования могут быть использованы в практической деятельности предприятий и учреждений, работающих на жилищном рынке, а также в учебном процессе при подготовке специалистов соответствующего профиля.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗВИТИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОКАЛЬНОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ

## 1.1. Содержание и экономический смысл понятия «локальный рынок жилья»

### *1.1.1. Сущность понятия «жилье». Основные функции жилья*

Функционирование индивида, социальной группы, общества в целом связано с удовлетворением потребностей, под которыми понимаются осознаваемые нужды в определенных условиях, необходимых для воспроизводства жизнедеятельности на некотором общественно необходимом уровне, характерном для данной ступени развития производства, общественных отношений, культуры.

Одной из таких осознаваемых человеком и обществом нужд является потребность в жилье.

В соответствии с современными научными представлениями жилье является «определенным пространством деятельности человека или группы людей, в котором реализуются определенные виды жизнедеятельности. Набор этих видов включает в данном случае все необходимое для воспроизводства человека как личности (социальное воспроизводство) и индивида (биологическое воспроизводство)»[72].

Отсюда следует, что без удовлетворения потребности в жилье становится проблематичным само существование человека. Кроме того, отсутствие жилья делает невозможным полноценное удовлетворение большинства других потребностей человека.

Рассмотрим, какое место отводится потребности в жилье в иерархии потребностей человека, предложенных рядом отечественных и зарубежных ученых.

Многообразие потребностей человека привело к необходимости их научной классификации. При этом исследователями были предложены различные критерии классификации человеческих потребностей:

- по сферам деятельности (потребность в труде, познании, общении, отдыхе и т.д.);
- по объекту потребности (материальные, духовные, этические, эстетические и т.п.);
- по функциональной роли (доминирующие и второстепенные);

- по степени рациональности (рациональные и иррациональные) и т.д.

Однако наибольшее количество классификаций было дано на основе подразделения всех потребностей в зависимости от их характера и природы на биологические, социальные, интеллектуальные и т.д.

Основы такой классификации были заложены в работе К. Маркса «Капитал»[64]. В данной работе Маркс говорил о наличии у человека естественных, социальных и интеллектуальных потребностей. К естественным потребностям К. Маркс относил потребности в пище, одежде, топливе, жилище и т.д. Эти потребности он еще называл необходимыми, так как они нужны для поддержания нормальной жизнедеятельности людей.

В дальнейшем ученые продолжили разработку и конкретизацию классификаций потребностей в зависимости от их характера и природы.

В XX веке наибольшую известность получила иерархия потребностей человека, предложенная американским социологом А. Маслоу [65]. Отечественными учеными, на основе данного подхода, также были разработаны классификации потребностей человека.

Группа ученых во главе с академиком И.И. Елесеевой выделяют потребности физиологические, интеллектуальные и социальные. При этом они подчеркивают, что «физиологические потребности являются определяющими – первого порядка, поскольку выражают потребности человека как биологического существа; в их составе насущными, первичными, выступают потребности в пище, одежде, обуви, жилище, отдыхе, сне, двигательной активности и т.д.».[79].

Человек прежде всего стремится удовлетворить первичные, самые необходимые для жизни потребности. После их достаточно полного удовлетворения он переключается на потребности более высокого порядка – интеллектуальные и социальные. В научной литературе считается, что данные потребности «относятся к потребностям не первой необходимости и удовлетворяются после того, как наступает определенная степень удовлетворения первостепенных потребностей»[62].

Исследователи Л.Я. Баранова и А.И. Левин подразделяют потребности в зависимости от их характера и природы на физические, социальные и интеллектуальные. Потребность в жилье они относят к физическим потребностям, то есть связанным с поддержанием физической жизни человека [34].

Профессор А.А. Мигольцев предлагает современную систему потребностей человека, состоящую из пяти блоков:

- 1) потребности в естественных условиях жизни, продуктах материального происхождения и духовных благах;
- 2) потребность в труде;
- 3) потребность в теоретико-познавательной деятельности;
- 4) потребность в социализации;
- 5) потребность в любви.

Данный исследователь относит потребность в жилье к первому блоку потребностей (потребность в продуктах материального происхождения) [67].

Группа ученых Института экономики УрО РАН предложила иерархию человеческих потребностей, состоящую из четырех уровней:

- 1) физиологические потребности;
- 2) социально-экономические потребности;
- 3) идеальные потребности;
- 4) ситуативные потребности.

К первому уровню потребностей они относят те «без которых невозможна жизнь любого живого существа (например, в пище, воде, воздухе, сне, одежде, жилище, самозащите и т.д.)» [92] При этом данные авторы указывают на то, что потребности человека последовательно уменьшаются, начиная с физиологических. С этой целью они представили на схеме все четыре уровня потребностей в виде пирамиды наподобие «пирамиды потребностей» А Маслоу.

В научной литературе существуют и другие классификации потребностей человека, основанные на данном подходе.

Исходя из задач настоящего исследования автор принял за основу деление всех потребностей по критерию их характера и природы на две большие группы:

1) биологические потребности (которые также называют физическими, естественными, физиологическими, витальными), связанные в основном с биологической природой человека;

2) социальные (психологические, культурные, духовные), возникающие преимущественно в обществе и связанные с социальной природой человека.

Первая группа включает в себя потребности в пище, одежде, жилье, двигательной активности и отдыхе, охране и укреплении здоровья, индивидуальности, продолжении рода, безопасности и т.п.

Вторую группу составляют потребности в общении, информации, самореализации, самоутверждении, познании окружающего мира, образовании, культуре, любви, нравственности и т.п.

По нашему мнению, деление всех потребностей на биологические и социальные наиболее верно отражает структуру потребностей человека, как существа одновременно биологического и социального.

Данная классификация позволяет абстрагироваться от менее значимых потребностей и подчеркнуть роль базовых потребностей и, в первую очередь, потребности в жилье в жизни человека.

Проведенный анализ показал, что все отечественные и зарубежные ученые указали в своих классификациях на потребность в жилье как на одну из насущных биологических (физических, естественных и т.д.) потребностей, без которой невозможна жизнь человека.

Авторы считают, что среди биологических потребностей потребность в

жилье имеет доминирующее значение, ибо она во многом способствует полноценному удовлетворению: во-первых, многих собственно биологических потребностей человека, а во-вторых, удовлетворению потребностей более высокого уровня, связанных с социальной сущностью человека.

В частности, реализация таких биологических потребностей, как приготовление и прием пищи, уход за личными вещами, отдых, сохранение здоровья, продолжение рода, безопасность и т.д. полностью или частично связаны с жильем, то есть с «локальным, функционально-организованным пространством, на котором человек осуществляет определенные виды жизнедеятельности, обеспечивающие относительно независимый, целостный цикл биологического и социального воспроизводства» [72].

Таким образом, социальные (психологические, духовные, культурные) потребности также в значительной мере реализуются посредством жилья. К ним относятся следующие потребности: потребность в общении, в информации, в образовании, в самосовершенствовании, в эстетическом наслаждении, в любви, в дружбе, в творчестве и т.д. [58].

Появление и развитие социальных потребностей связано с определенными историческими условиями, с уровнем социально-экономического и культурного развития общества. Чем более развитым является общество в социально-экономическом, политическом и культурном отношении, тем более разнообразными и утонченными являются потребности индивидов, живущих в данном обществе.

Общественное развитие в последней четверти XX века характеризовалось необычайно быстрым технологическим развитием, превосходящим по своим темпам и масштабам феномен промышленной революции. В современный период основным ресурсом общества становятся знания, интеллект. Человеческая деятельность все более обретает духовное измерение. Физический труд постепенно уступает место умственному. Рутинные рабочие функции сменяются творческими. Растет количество ученых, инженеров, специалистов, которые все более определяют направление общественного прогресса.

В настоящее время в мировом производстве действуют сотни тысяч промышленных роботов, автоматизируются многие технологические процессы и целые отрасли промышленности. Биотехнология создала предпосылки для кардинальной революции в сельскохозяйственном производстве.

В конце XX века компьютер становится главным орудием «интеллектуальных технологий». Компьютерное программирование и обслуживание охватило большинство сфер человеческой деятельности. В результате широкого внедрения компьютерной техники существенно повысилась гибкость, приспособляемость производства к потребительскому рынку. Массовое производство все более сменяется мелкосерийными изделиями, сориентированными на вкусы того или иного контингента покупателей.



Эти достижения указывают на то, что в развитых странах формируется постиндустриальное общество. Целью общественного производства в постиндустриальном обществе является не количество произведенных благ, а их качество и в более широком - смысле качество жизни.

Американский социолог А. Тоффлер считает, что данные процессы характеризуются переходом от удовлетворения основных материальных нужд к этапу удовлетворения «утонченных, видоизмененных личных потребностей потребителя в красоте, престиже, индивидуализации и чувствительных отношениях» [89].

Под влиянием научно-технического прогресса жилье становится местом, где человек не только восстанавливает силы перед очередным рабочим циклом и удовлетворяет другие естественные потребности, но и местом все большего удовлетворения разнообразных социальных потребностей.

Сегодня жилье – это место ведения домашнего хозяйства, общения, отдыха, семейного воспитания детей, нередко и место учебы, трудовой и досуговой деятельности членов домохозяйства, место потребления ими материальных и культурных благ, а также защита человека от социальных и информационных перегрузок.

По мере развития общества расширяются и дифференцируются функции жилья.

Исходя из деления потребностей на биологические и социальные, авторы выделили четыре группы основных функций жилья. Первые три группы функций жилья связаны в основном с биологическими потребностями, а четвертая группа с социальными потребностями человека. Все функции жилья взаимосвязаны и выполняются одновременно.

**Первая группа функций жилья** связана с потребностью в изоляции человека от внешней среды. Жилье позволяет защитить человека от неблагоприятных воздействий природных и социальных условий. Данные функции жилье выполняло на протяжении всей истории развития общества.

**Вторая группа функций жилья** также связана с обеспечением благоприятной среды обитания человека. Данные функции возникают в условиях урбанизации и развития научно-технического прогресса. Особенно возросло значение данных функций жилья в результате развития научно-технической революции второй половины XX – начала XXI вв. К ним относятся следующие функции жилья:

- защита от вредных веществ, содержащихся в воздухе крупных городов (выше ПДК);
- защита от повышенного уровня шума, вызванного средствами городского транспорта, работой предприятий и т.д.;
- защита от повышенного уровня радиации;
- изоляция от избыточной информации;

- изоляция от чрезмерного количества социальных контактов;
- защита от нервно-психического переутомления, вызванного напряженным ритмом городской жизни.

Особенно возросло значение данных функций жилья для крупных городов, испытывающих в значительно большей степени, чем другие виды населенных пунктов, негативные последствия развития НТР.

В настоящее время, в РФ от 40 до 60 млн человек живут в городах, где концентрация вредных веществ в 5 – 10 раз превышает предельно допустимую норму [32]. В этих условиях жилье позволяет в значительной степени уменьшить воздействие загрязненного воздуха на здоровье человека. Например, современное элитное жилье снабжено герметичными окнами, дверями и даже специальными системами очистки воздуха.

Кроме того, в современных условиях жилье стало выполнять функции определенной защиты организма человека от радиационного загрязнения и электромагнитных излучений (ЛЭП, ретрансляторы и т.д.). Очевидно, что по мере развития НТП влияние данных неблагоприятных факторов на организм человека будет возрастать. Следовательно, будет повышаться роль жилья как средства защиты организма человека от загрязненного воздуха, повышенной радиации, электромагнитного излучения и т.д.

Другим негативным последствием НТП и быстрой урбанизации является повышенный уровень шума в крупных городах. Он вызывается преимущественно средствами городского, железнодорожного и авиационного транспорта. Например, на оживленных городских магистралях уровень шумов зачастую превышает 90 дБ. Жилье, особенно современное, имеющее окна с тройным остеклением и стены из новых звукоизолирующих материалов, позволяет существенно снизить уровень шумов и их вредное воздействие на организм человека.

Сегодня многие жители крупных городов испытывают нервно-психические перегрузки, вызванные большим количеством информации и высокой плотностью социальных контактов. В этих условиях жилье стало средством изоляции человека от излишней информации («информационного мусора») и чрезмерного количества социальных контактов. Жилье позволяет предупредить и уменьшить нервно-психическое переутомление, вызванное изменениями в характере труда человека эпохи НТР и напряженным ритмом городской жизни.

Таким образом, по мере дальнейшего развития НТР и увеличения воздействия данных негативных факторов на здоровье человека, значение рассмотренных функций жилья будет возрастать.

**Третья группа функций жилья** обеспечивает полноценное удовлетворение других естественных потребностей человека. К ним относятся прежде всего потребности в пище (приготовление, прием, хранение), одежде (хране-

ние, стирка, ремонт и т.д.), обуви (хранение и т.п.). По мере развития общества данные функции частично выносятся за пределы жилья. Приготовление пищи, уход за одеждой и обувью все в большем объеме осуществляют специализированные предприятия сферы услуг.

Тем не менее, удовлетворение данных биологических потребностей никогда не будет полностью вынесено за пределы жилья, следовательно будут сохраняться и существующие функции жилья, хотя их объем в будущем будет постепенно уменьшаться.

Кроме того, к функциям жилья относится удовлетворение группы биологических потребностей, связанных со сном, отдыхом, продолжением рода, поддержанием здоровья, выполнением физических упражнений и общегигиенических процедур, а также с личной безопасностью и сохранностью имущества от посягательств со стороны асоциальных элементов.

Значение данных функций жилья для современного человека (особенно жителя крупного города) не только не уменьшается, но и возрастает. Например, житель крупного города все больше нуждается в отдыхе (релаксации) после напряженного рабочего дня и городской суеты, для снятия общего и нервно-психического утомления. В этих условиях жилье, особенно благоустроенное и улучшенной планировки, становится важным фактором поддержания не только физического, но и психического здоровья человека.

Таким образом, при выполнении жильем третьей группы функций наблюдаются противоречивые процессы, вызванные НТР и урбанизацией. С одной стороны, значение функций жилья, связанных с удовлетворением потребности в пище, одежде и обуви уменьшается, а, с другой стороны, возрастает значение функций, связанных с удовлетворением потребностей в полноценном отдыхе, поддержании и укреплении здоровья, безопасности и т.д.

На основании анализа данных тенденций авторы пришли к выводу о том, что формирование в стране (прежде всего в крупных городах) основ постиндустриального общества с его развитой сферой услуг приведет в будущем к постепенному сокращению роли жилья как места, где осуществляется целостный биологический цикл воспроизводства человека.

Однако, в настоящее время, в условиях низкого жизненного уровня большинства населения России, говорить об уменьшении функций жилья, связанных с удовлетворением биологических потребностей, является преждевременным.

**К четвертой группе функций жилья** мы относим функции, обеспечивающие удовлетворение более высоких, социальных потребностей человека. Прежде всего к ним относятся следующие потребности: в образовании и повышении квалификации, различных видах творческой деятельности, эстетическом наслаждении, общении, самовыражении, информации, воспитании детей, самовоспитании и т.д.

В современном обществе у людей резко возросла потребность в образовании, самообразовании, повышении квалификации. Практически в каждой семье есть лица, занятые интеллектуальным трудом: школьник, студент, профессиональный работник и т.д. Очевидно, что тенденция, связанная с интеллектуализацией труда, будет усиливаться по мере разворачивания новых этапов НТР.

В современных условиях усиливается потребность в получении большого количества разнообразной информации. Значительная часть этой информации потребляется в домашних условиях с помощью средств массовой информации и коммуникации (телевидение, радио, периодические издания). Растет число домашних хозяйств, имеющих персональный компьютер, подключенный к международной системе Интернет. Это позволяет все большему числу людей путешествовать по международному информационному пространству, не выходя из дома.

На базе возросшего уровня образования и общей культуры растет потребность людей в различных видах творческой деятельности. Удовлетворение данных потребностей в значительной степени происходит в домашних условиях (занятия различными видами искусства, народным художественным творчеством, научной деятельностью, изобретательством, рационализаторством и т.д.).

Повышается потребность людей в эстетическом оформлении своего жилья. Для этого создаются современные интерьеры квартир. Жилье украшается произведениями искусства и народного творчества, бытовыми предметами, имеющими не только функциональное, но и эстетическое назначение.

В современном обществе, несмотря на развитие средств массовой коммуникации, сохраняется большая потребность в межличностном, неформальном общении. Люди по-прежнему (хотя и не так часто как раньше) ходят в гости, принимают гостей и т.д.

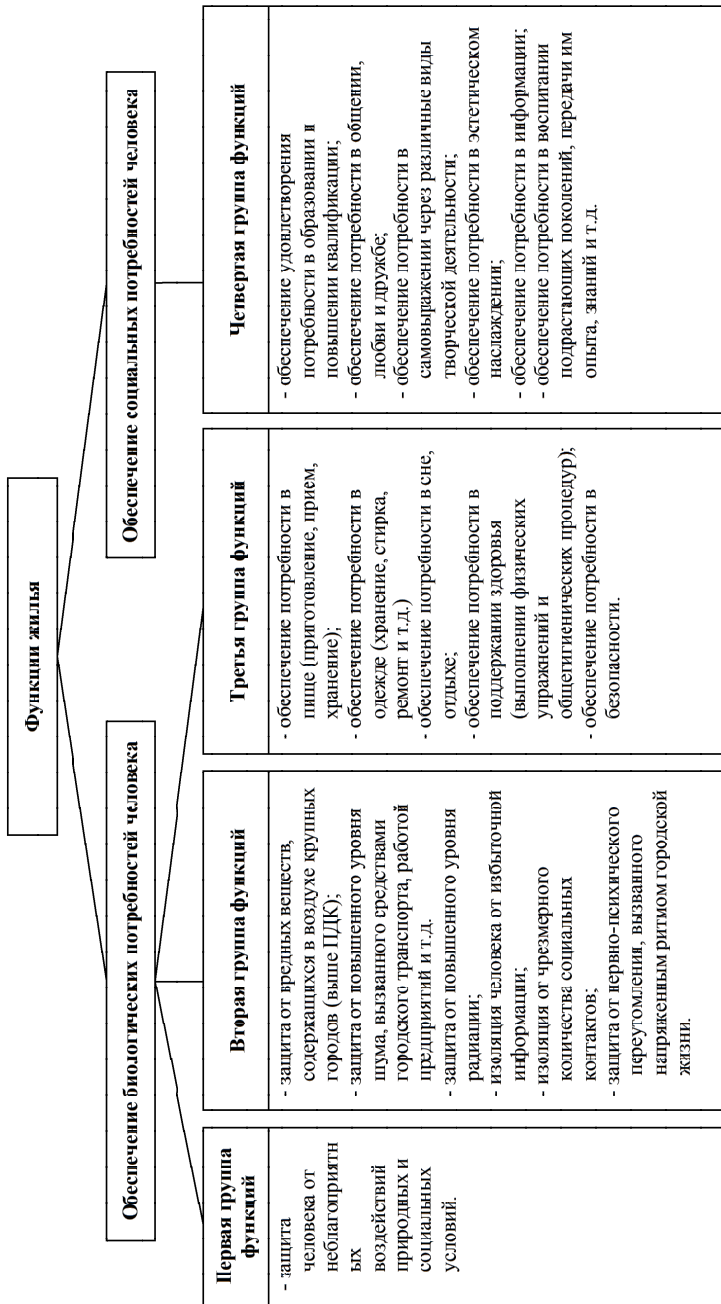
Как и прежде воспитание (социализация) детей в значительной степени происходит в домашних условиях. Более того, сегодня происходит увеличение роли семейного воспитания.

Все сказанное позволяет сделать вывод о том, что в современных условиях возрастает значение функций жилья, связанных с удовлетворением социальных потребностей населения.

Перечисленные функции жилья можно представить в виде классификационной схемы (рис. 1).

Рассмотрение роли и значения различных функций жилья в удовлетворении человеческих потребностей позволяет сделать следующие выводы:

- сохраняется значение функций жилья, обеспечивающих человеку благоприятную среду обитания;
- возрастает значение функций жилья, связанных с защитой человека от неблагоприятных воздействий, являющихся побочным результатом развития НТП и урбанизации;



*Рис. 1. Классификационная схема основных функций жилья*

- сохраняют свое значение функции жилья, создающие предпосылки для удовлетворения человеческих потребностей в пище, одежде, уходе за личными вещами и т.п.;

- возрастает роль жилья как места отдыха, поддержания физического и психического здоровья, безопасности и т.д.;

- повышается значение функций жилья, связанных с созданием условий для удовлетворения все более разнообразных и утонченных социальных потребностей населения.

Таким образом, в настоящее время наблюдается тенденция увеличения роли и значения жилья как средства и места удовлетворения возрастающих потребностей человека. Данная тенденция наиболее последовательно проявляется в крупных городах.

Кроме того, исходя из логики развития современной цивилизации, можно сделать вывод о том, что увеличение роли и значения жилья, как места удовлетворения разнообразных потребностей человека, носит долговременный характер.

### ***1.1.2. Формирование рыночных механизмов функционирования жилья***

В нашей стране длительное время жилье было исключено из системы товарно-денежных отношений. Однако переход к рыночным принципам хозяйствования позволил радикально пересмотреть точку зрения на жилье. Жилье стало рассматриваться не только как социальное благо, но и как экономическое благо.

Российские законы и указы Президента РФ, изданные в течение 1990 – 1996 гг., обеспечили включение рыночных механизмов в жилищной сфере, и сегодня уже можно говорить о жилье как о товаре, который повсеместно продается и покупается, т.е. обращается на рынке.

В современной экономической литературе указаны важнейшие свойства жилья, предопределяющие его функционирование как товара. Так исследователь О.Г. Поздеева выделяет пять основных свойств жилья:

«а) оно является дорогим товаром; б) долговечным; в) гетерогенным (неоднородным); г) не мобильным; д) имеет двойственную природу (т.е. является одновременно экономическим и социальным благом)» [72].

Другой отечественный исследователь М.П. Логинов также выделяет пять характерных особенностей жилья, отличающих его от других товаров.

«Во-первых, жилой фонд неоднороден: жилища различаются по размеру, местоположению, времени постройки, внутренней планировке, отделке и коммунальным удобствам.

Во-вторых, жилье является недвижимостью: перемещать жилища из одного места в другое практически невозможно.

В-третьих, жилье долговечно: если содержать его в порядке, оно служит десятилетиями.

В-четвертых, жилье – дорогой товар, чтобы приобрести его в собственность, обычная семья должна взять немалый заем.

В-пятых, издержки переезда также высоки: помимо существенной денежной стоимости собственно переезда существуют также «психологические» издержки, связанные с расставанием с привычным окружением» [63].

Видный российский ученый – регионалист, профессор А.С. Новоселов перечислил пять основных особенностей недвижимости как товара, включая и жилую недвижимость. По его мнению «К числу особенностей недвижимости как товара относятся:

- физическая связь с землей;
- физическая неподвижность;
- многократное участие в процессе воспроизводства или длительное функционирование как предмета личного потребления;
- сохранение в течение жизненного цикла своей натурально-вещественной формы;
- потеря стоимости частями, по мере износа» [69].

На основании анализа характерных особенностей жилья, указанных в научной литературе, можно сделать вывод, что жилье как товар обладает следующими основными свойствами, отличающими его от других товаров:

во-первых, жилье - это неоднородный (гетерогенный) товар;

во-вторых, жилье – долговечный товар;

в-третьих, жилье – дорогой товар;

в-четвертых, жилье – немобильный товар;

в-пятых, особое значение имеет местоположение жилья.

Рассмотрим указанные свойства жилья как товара более подробно.

**1. Неоднородность (гетерогенность) жилья.** Жилье неоднородно, в том смысле, что каждая единица жилья имеет свой набор характеристик или услуг.

Жилые единицы различаются по размерам (общая площадь - кв. м., жилая площадь - кв. м.) и планировке (расположение комнат внутри жилого помещения). Они также различаются по качеству и производительности кухонного оборудования и систем коммунального обслуживания (отопления, водоснабжения, канализации, электроснабжения). Разными могут быть внутренняя отделка (полы, окна, встроенные шкафы) и конструктивные особенности жилого здания (срок службы фундамента и крыши).

Таким образом, неоднородность означает уникальность и неповторимость каждой жилой единицы. Практически невозможно говорить о двух одинаковых квартирах, так как у них обязательно будут различия в расположении по отношению к другим объектам, коммуникациям, линии горизонта и сторонам света.

Гетерогенность не является недостатком, поскольку помогает удовлетворить разнообразный спрос. Учитывая многообразие жилья и изменившиеся потребности, домохозяйства меняют жильё, и оборот жилья на рынке достаточно велик. Во многих странах с рыночной экономикой 15 – 20% жилых единиц меняют хозяев ежегодно.

Неоднородность жилья оказывает влияние на процесс ценообразования на рынке жилья.

Согласно гедонистической теории цены, каждая единица неоднородного товара может быть представлена как совокупность однородных составляющих, связанных с отдельными аспектами потребительной ценности товара, имеющими неявные, т.е. не проявляющиеся непосредственно на рынке, цены. При этом разнородность товара интерпретируется как следствие неодинаковости составляющих величин, содержащихся в разных единицах товара; наблюдаемая цена формируется как совокупность вкладов всех гедонистических характеристик.

Подход рыночного равновесия используется достаточно длительное время для оценки стоимости недвижимости. Хотя этот подход и избегает статистической строгости гедонистического подхода, он базируется на той же самой концепции - жилище как набор компонентов.

Собираются данные для трёх или более сравнимых объектов, которые уже были проданы и на которые известна продажная цена. Если сравниваемая недвижимость лучше, чем проданная, тогда цены увеличиваются, если по каким-то показателям хуже - цены снижаются.

Как домохозяйство выбирает нужный вариант среди альтернативных вариантов, каждый из которых обеспечивает различное сочетание характеристик? Домохозяйство должно найти жильё с наилучшей комбинацией характеристик по лучшей цене. Большинство потребителей не имеют доступа к гедонистическим исследованиям рынка жилья. Они собирают собственную информацию. Наконец, домохозяйство выбирает вариант, максимизирующий полезность при ограничении в бюджете.

Гетерогенность (неоднородность) жилищного фонда означает, что рынок жилья разделен на ряд субрынков или сегментов.

**2. Долговечность жилья.** Жильё является одним из самых долговечных товаров. Согласно действующим в России строительным нормам и правилам (СНиП) жилые здания в зависимости от материала основных конструкций (фундаментов, стен, перекрытий) подразделяются на шесть групп с нормативными сроками службы от 15 до 150 лет. Жильё (как и любой другой объект недвижимости) изменяется в течение срока своего существования. В связи с этим выделяют четыре фазы жизненного цикла жилого здания: рост, стабильность, упадок, обновление.

Износ характеризует потерю пригодности и уменьшение стоимости жи-



ля по различным причинам. Основной причиной, благодаря которой на рынок жилья поступает низкокачественное жильё, является старение и разрушение существующего жилищного фонда. Физический износ отражает степень изменения физических свойств жилья со временем. Функциональный износ возникает из-за плохой планировки и функционального несоответствия жилого здания современным требованиям. Внешний износ появляется в результате негативного воздействия окружающей среды.

Процесс физического и морального износа жилья происходит тем быстрее, чем меньше предпринимается усилий и вкладывается средств в поддержание физических свойств жилья. Но если жильё содержится в порядке, текущий и капитальный ремонт проводятся в установленные СНиПами сроки, оно может служить многие десятилетия, а ветшание происходит относительно низкими темпами.

Посредством рынка жилья, по мере физического и морального износа, жилищные единицы постепенно переходят от более богатых семей к более бедным.

Долговечность жилья имеет три применения для рынка жилья. Во-первых, владелец жилья может контролировать уровень физического износа путем увеличения затрат на ремонт и поддержание. Во-вторых, на рынке жилья использованное жильё занимает значительную долю в предложении. В-третьих, предложение жилья является относительно неэластичным: так как на рынке доминирует использованное жильё, изменения в ценах приводят к относительно небольшим изменениям в предложении.

Владелец жилья имеет стимул ремонтировать собственность, потому что это увеличивает жилищную полезность. Потребители готовы платить больше за то жильё, которое обеспечивает большую жилищную полезность, поэтому ремонт увеличивает рыночную стоимость жилья.

**3. Высокая стоимость жилья.** В экономически развитых странах цена жилья или его аренда составляют 20-30% расходов потребительского бюджета средней семьи, а соответствие между средней ценой и средними доходами населения находится в пределах от 2 до 6 раз [53].

Высокая стоимость жилья ведёт к двум последствиям. Во-первых, из-за необходимости крупных инвестиций в домовладение многие семьи арендуют жильё, вместо того, чтобы приобретать его в собственность. Во-вторых, некоторые семьи используют домовладение как средство накопления. Иными словами, значительная часть сбережений их вложена в недвижимость.

Издержки арендатора равняются квартплате, выплачиваемой домовладельцу, сдающему жильё в аренду. Годовая квартплата равна их годовым издержкам. Без учета налогов домовладелец несет издержки трёх типов: капитальные затраты, амортизационные расходы, эксплуатационные расходы.

Капитальные затраты. Если для приобретения сдаваемого в аренду жили-

ща домовладелец занимает деньги, то капитальные затраты представляют собой ежегодно выплачиваемые им проценты. Они равны рыночной ставке процента  $i$ , помноженной на покупную цену жилища  $V$ . Если для покупки жилища домовладелец использует свои собственные деньги, то капитальные затраты представляют собой вмененные потери в результате инвестирования денег в жильё вместо хранения их на банковском счете со ставкой процента  $i$ .

Амортизационные расходы. Если рыночная стоимость дома уменьшается на  $d$  процентов в год, то ежегодные амортизационные расходы равняются  $d$ , умноженному на  $V$ .

Эксплуатационные расходы. Если ежегодные расходы на текущую эксплуатацию составляют  $m$  процентов от рыночной стоимости жилища, то годовые эксплуатационные расходы равны  $m$ , помноженному на  $V$ . Сюда же должны быть отнесены и дополнительные затраты (экономически оцененные) времени домовладельца.

Таким образом, ежегодные расходы домовладельца на сдаваемое жилище могут быть выражены уравнением:

$$C^r = V (i_r + d_r + m_r),$$

где  $i_r$  - процентная ставка, выплачиваемая владельцем жилища;  $d_r$  - норма амортизации арендного жилищного фонда;  $m_r$  - эксплуатационные расходы.

Рассмотрим далее расходы, с которыми связано владение собственным домом. При отсутствии налогов домовладелец, проживающий в собственном доме, несёт такие же издержки, как и домовладелец, сдающий его внаём (капитальные затраты, амортизация и эксплуатационные расходы). Если домовладелец, проживающий в собственном доме, занимает деньги для его покупки, то капитальные затраты равны ежегодной выплате им процентов в счёт погашения ссуды. Если он платит за дом наличными, то капитальные затраты равняются вменённым потерям в результате инвестирования денег в дом вместо хранения их на приносящем проценты банковском счёте. В любом случае капитальные затраты равны рыночной процентной ставке  $i$ , умноженной на стоимость дома  $V$ . Ежегодные издержки домовладельца составляют:

$$C_o = V (i_o + d_o + m_o),$$

где  $i_o$  - процентная ставка, которую платит домовладелец, проживающий в собственном доме;  $d_o$  - степень амортизации занимаемого им жилья;  $m_o$  - эксплуатационные расходы на его содержание.

Если с течением времени стоимость дома возрастает, то  $d_o$  принимает отрицательное значение и чистые издержки снижаются.

Если  $C^r = C_o$ , то для семьи не имеет значения владеет ли она собственным домом или арендует жильё. Если владельцы имеют такую же процентную ставку, норму амортизации и несут такие же эксплуатационные расходы, то ежегодные издержки арендатора равняются ежегодным издержкам домовладельца, проживающего в собственном доме [52].

Исследования показывают, что жилье относится к группе товаров, стоимость которых может возрасти с течением времени. Даже в развитых странах, где имеет место перепроизводство жилья и превышение предложения над спросом, наблюдается тенденция к росту стоимости жилья (если оно содержится в порядке).

Данное свойство жилья делает его привлекательным, как надежный способ вложения финансовых средств и их защиты от инфляции.

**4. Немобильность жилья.** Жилье является недвижимостью. Для жилья характерна неподвижность и физическая связь с землей. Весь жизненный цикл жилья, переход от одних владельцев к другим связан с одним и тем же местом, с одной и той же географической точкой на земле. Таким образом, немобильность означает локальность жилья, его привязку к одному месту. В результате потребитель жилья вынужден приезжать на данную территорию и потреблять жилье там, где оно расположено. В этом свойстве особенно проявляется специфика жилья как товара, отличного от всех других товаров.

Жилье, испытывая на себе влияние окружающей физической и социальной среды, в свою очередь само влияет на состояние окружающей среды, от которой в условиях рыночной экономики в большей мере зависит покупательная цена жилья.

**5. Местоположение жилья.** Поскольку жилье недвижимо, особое значение приобретает его местоположение. Ибо покупатель приобретает как само жилье, так и его местоположение. Поэтому, в анализе необходимо различать характеристики собственно жилья и характеристики окружающей его местности.

Характеристики окружающей жилье среды отличаются большим разнообразием в количественном и качественном отношении. Можно выделить следующие группы характеристик местоположения жилья.

1. Доступность для населения места приложения труда, центра города, объектов культуры и бытового обслуживания общегородского значения: производственных зон, объектов образования и воспитания, культуры и искусства, бытового обслуживания, торговли, здравоохранения, спорта и прочих останков общественного транспорта – метро, трамвая, троллейбуса, автобуса.

2. Обеспеченность централизованным инженерным оборудованием и благоустройство территории: водопровод (водоразборные колонки или ввод в жилье дома); канализация (включая групповые автономные системы); тепло-снабжение; газоснабжение; электроснабжение; твердое (асфальтовое) покрытие улиц и проездов.

3. Уровень развития сферы культурно-бытового обслуживания населения в пределах микрорайона, квартала или иного функционально-планировочного образования: детских дошкольных учреждений; общеобразовательных школ; предприятий торговли, питания, бытового обслуживания; учреждений культуры, искусства, спорта, прочих.

4. Историческая ценность застройки, эстетическая и ландшафтная ценность территории. Наличие зон охраны исторических и архитектурных памятников, зон регулирования застройки, ценных эстетических (ландшафтных) факторов (живописный рельеф, лесные массивы и зеленые насаждения, реки и водоемы), ценных природных факторов (уникальная растительность, водоемы, животный мир).

5. Состояние окружающей среды, санитарные и микроклиматические условия (влияние на состояние окружающей среды антропогенных факторов): загрязнение воздушного бассейна, территории, воды; нарушение шумового режима; прочие отрицательные воздействия (электромагнитные поля, радиация и т. п.).

6. Инженерно-геологические условия строительства и степень подверженности территории разрушительным воздействиям природы: высокий уровень стояния грунтовых вод; заболоченность территории; просадочные грунты; крутые уклоны местности; подверженность оползневым явлениям; подрабатываемые территории; подтапливаемые территории.

7. Рекреационная ценность территории. Наличие в черте города (микрорайона) природно-заповедных территорий (национальные парки, биосферные заповедники, заказники, охраняемые урочища, одиночные памятники природы), рекреационно-природных территорий (курортные зоны и местности, зоны отдыха).

Таким образом, жилье неотделимо от местности, на которой оно находится, и поэтому набор его характеристик всегда включает перечисленные атрибуты местности.

Переезд в другое жилище означает не только изменение характеристик самой жилой единицы, но и изменение окружающей ее местности.

Покупатели жилья утрачивают привычное окружение – людей, школы, магазины. Иначе говоря, переезд в новый район нарушает структуру социальных и потребительских отношений, а это является существенной нагрузкой на семью. Последняя пойдёт на смену жилья только в том случае, если выгода от переезда (лучшее сочетание жилищных услуг и стоимости) превосходит связанные с ним издержки.

При небольшом изменении дохода (как и цены) мала вероятность смены жилища. Многие семьи, несмотря на неудовлетворённость жилищными условиями, не решаются на переезд, потому что последний связан с большими расходами. Семья переезжает в другое жилище только тогда, когда изменение в доходе или цене жилья достаточно велико, чтобы оправдать расходы на переезд. Наконец, когда семья меняет дом, то это обычно связано с довольно большим изменением в занимаемой площади («дискретность»). Итак, семья переезжает тогда, когда неудовлетворённость существующим жилищем достаточно велика, чтобы оправдать издержки переезда.

Из-за больших издержек переезда семьи в своём выборе жилья исходят из

постоянного или долгосрочного дохода (ожидаемого дохода в течение нескольких лет). Учитывая стоимость переезда, семья обосновывается в жилище надолго. Поэтому для оценки эластичности спроса на жильё по доходу (процентного изменения потребления жилья, поделенного на процентное изменение дохода) необходимо знать постоянный (долгосрочный) доход семьи, а не доход за какой-то отдельный год.

Кроме того, для каждого покупателя сочетание собственного ряда предпочтений, возможностей и ограничений определяет в конечном итоге привлекательность жилой единицы и окружающей ее местности.

Огромная роль местоположения при определении рыночной цены жилья делает данный товар непохожим на все другие товары, ибо ни на один товар, кроме жилья, не влияет на его местоположение.

Таким образом, немобильность жилья и исключительно важное значение его местоположения в наибольшей степени отличают жильё как товар от всех других товаров. Именно эти два свойства делают жильё специфическим, особым товаром, не имеющим аналогов в товарном мире. Кроме того, немобильность и местоположение оказывают значительное влияние на стоимость жилья как товара, на его потребительские качества. Следовательно, указанные свойства жилья непосредственно влияют на формирование цены, спроса и предложения на жильё.

В условиях рыночной системы хозяйства жильё становится товаром, и подобно другим товарам оно продается и покупается на рынке.

Рынок выступает базовым элементом хозяйственного механизма современного общества, регулятором функционирования экономики, сферой товарно-денежных отношений.

Рынок - это чрезвычайно емкое научное понятие. В экономической литературе существует значительное количество определений рынка, которые, дополняя друг друга, отражают различные аспекты многогранного явления категории «рынок» — динамичной системы, развивающейся в единстве с процессом общественного воспроизводства [75, 84, 97, 99].

Структура рынков чрезвычайно многообразна. По виду продаваемого товара выделяют рынки сырья, материалов, драгоценностей, средств производства, недвижимости, потребительских товаров и услуг, информационного и интеллектуального (духовного) продукта, инноваций, капитала, валюты, ценных бумаг, труда, рабочих мест и рабочей силы. По масштабам охвата территории различают мировой, зональные, региональные, страновые рынки, а применительно к каждой стране — внутренние и внешние рынки [75].

Радикальные преобразования экономической системы России привели к формированию и развитию разнообразных типов рынков. Особое значение для экономического развития страны имеет формирование и развитие региональных рынков.

Отечественные исследователи при определении регионального рынка учитывают его специфику, детерминированную территориальным разделением труда, историческими, природными и национально-демографическими особенностями территории.

Как отмечает А.С. Новоселов: «Региональный рынок представляет собой территориальную организацию сферы обращения, где происходит согласование интересов производителей и потребителей. При этом региональный рынок рассматривается с позиции процесса воспроизводства – переплетения многочисленных взаимодействий субъектов региональной экономики, выступающих производителями и потребителями различных видов товаров и услуг. Региональный рынок имеет открытый характер и развитые экономические связи с другими регионами страны и мира» [69].

Р.И. Шнипер дает следующее определение регионального рынка: «Это совокупность высоколокализованных социально-экономических процессов и отношений в сфере обмена (обращения), формируемых под влиянием особенностей спроса и предложения каждого территориально-административного образования и с учетом адекватных методов регулирования конъюнктуры рынка и процессов принятия коммерческих решений» [98].

Группа авторов Института экономики УрО РАН определяет региональный рынок как «территориальную подсистему национального рынка, содержание которой составляет сфера товарного обращения продукции, капиталов и рабочей силы, обособленная от других аналогичных сфер границами региона» [77].

Важное место в исследовании процессов формирования и регулирования региональных рынков занимает проблема их классификации.

В современной экономической литературе имеются следующие подходы, основанные на различных признаках классификации региональных рынков.

С позиции воспроизводственного подхода в системе региональных рынков выделяются 3 подсистемы:

- 1) рынки, связанные с обеспечением потребностей населения региона (рынки потребительских товаров и услуг);
- 2) рынки, связанные с формированием материально-вещественных потоков и обеспечением воспроизводства орудий и предметов труда (рынки средств производства, капиталов и подрядных работ);
- 3) рынки, связанные с формированием трудовых, финансово-кредитных и информационных ресурсов (рынок труда, финансовый рынок, рынок информации).

С точки зрения объектов купли-продажи в системе региональных рынков выделяются потребительский рынок, рынок средств производства, рынок недвижимости, финансовый рынок, рынок труда, рынок информации.

По пространственному признаку все рынки подразделяются на локаль-

ные (на уровне муниципального образования), региональные, зональные (межрегиональные).

По материально-вещественному признаку все рынки подразделяются на рынки материальных благ (товаров потребительского и производственного назначения) и нематериальных благ (потребительских и производственных услуг, финансово-кредитных ресурсов, информации, культурных ценностей и др.).

По субъектам региональных рынков выделяются рынки потребителей, производителей, промежуточных продавцов, государственных учреждений.

По экономико-правовому признаку все рынки подразделяются на легальные, функциональные в соответствии с нормами действующего законодательства, и нелегальные и полуполегалные, действующие с нарушением законодательных норм (сфера обращения официально не учтенных товаров и услуг, не зарегистрированных фирм и т.д.).

В зависимости от выбранного признака классификации исследователи выделяют или не выделяют рынок недвижимости как отдельный вид регионального рынка.

В данном исследовании мы будем использовать пространственный подход, предполагающий наличие рынка недвижимости на региональном и локальном уровне.

Недвижимость – товар особого рода, это наиболее фундаментальный, долговечный товар, удовлетворяющий сложную потребность потребителя. Объекты недвижимости разнообразны, уникальны и неповторимы. Традиционно недвижимость делится на три группы: жилищный фонд, нежилой фонд, земля. Каждая из этих групп развивается самостоятельно, имеет собственную законодательную и нормативную базу.

Жилищный фонд – совокупность всех жилых помещений независимо от форм собственности, включая жилые дома, общежития, специализированные дома, квартиры.

К нежилому фонду относятся здания и другие нежилые объекты или их часть, расположенные на определенном земельном участке и зарегистрированные в установленном порядке. Нежилые помещения делятся по функциональному назначению на офисные, торговые, складские и производственные.

Соответственно рынок недвижимости состоит из трех относительно самостоятельных рынков, имеющих соответствующих законодательную и нормативную базу (рис. 2).

При этом рынок жилья является наиболее развитым в составе рынка недвижимости.

Особенности рынка жилья связаны с тем, что на этом рынке продается особый товар, обладающий рядом важных свойств, придающих ему уникальность.



**Рис. 2. Структура рынка недвижимости**

Также следует отметить, что рынок жилья имеет ряд особенностей:

1. Величина спроса на жилье во многом определяется географическими и историческими факторами, состоянием инфраструктуры в районе объекта и т.д.;

2. Все сделки на рынке жилья должны пройти юридическую регистрацию;

3. Вложению капитала в жилье сопутствуют три вида затрат:

- на поддержание жилья в нормальном функциональном состоянии;

- ежегодный налог на владение недвижимостью;

- налог и сборы на сделки с недвижимостью.

Формирование цивилизованного рынка жилья обуславливает необходимость изучения теоретических основ рынка жилья как общегосударственного уровня, так и на уровне регионов и городов.

В последние годы появилось значительное количество отечественных научных работ, посвященных проблемам формирования и развития рынка жилья и инфраструктуры рынка жилья. Тем не менее проблемы формирования локальных рынков жилья в условиях переходного периода отражают лишь отдельные публикации.

В современной литературе, посвященной проблемам региональных рынков, имеется весьма незначительное количество определений рынка жилья. Имеющиеся определения трактуют рынок жилья как совокупность экономических отношений, которые складываются между производителями, продавцами, посредниками и покупателями жилья [35, 61, 72].

Что касается определения локального рынка жилья, то оно в существующей научной литературе практически отсутствует.

Как правило, исследователи дают только определение рынка недвижимости. Рынок жилья изучается ими как один из сегментов рынка недвижимости или как система, входящая в другую более сложную систему [34, 69, 71].

Такой укрупненный подход к рынку жилья несколько ограничивает возможности его более детального исследования, особенно на локальном уровне. В качестве исключения можно отметить работу английской исследовательницы М. Темпл «Региональная экономика» [107]. В данной работе автор выделяет рынок жилья как один из трех основных типов региональных рынков. Выделение рынка жилья в самостоятельный тип рынка М. Темпл объяс-



няет высоким уровнем локализации этого товара на региональном (локальном) уровне.

Рынок жилья разделен на ряд субрынков. Он сегментирован по размеру, местоположению, времени эксплуатации, качеству и другим признакам.

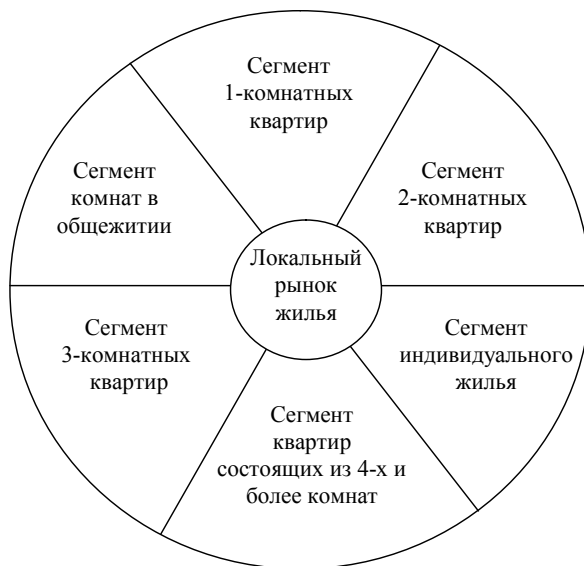
Как отмечалось выше, в современной экономической литературе все рынки, в том числе и рынок недвижимости, подразделяются на локальные, региональные и национальные.

Соответственно по пространственному признаку выделяются следующие рынки: 1) национальный рынок жилья; 2) региональный рынок жилья; 3) локальный рынок жилья.

Исходя из специфики жилья как товара, рынок жилья формируется прежде всего на локальном уровне. Это связано с тем, что покупатель приходит к товару, а не товар перемещается к покупателю.

Таким образом, основу рынка жилья составляет локальный рынок жилья, а не региональный, который изучался в последние годы в большей степени [38, 43, 45, 52]. И в связи с этим переходим к рассмотрению локального рынка жилья.

Жилье, поступающее на рынок, неоднородно по своим размерам. В зависимости от площади жилья отечественные исследователи выделяют различные сегменты локального рынка жилья [48, 68, 70, 95]. Данные сегменты рынка жилья представлены на рис. 3.



*Рис. 3. Сегментация локального рынка жилья по размеру жилой единицы*

В зависимости от типа жилого дома в локальном рынке жилья выделяются следующие субрынки: 1) субрынок квартир в многоэтажных домах; 2) субрынок отдельных домов (коттеджей), рассчитанных на одну семью [52, 100].

По времени нахождения в эксплуатации предлагаемого к продаже жилья локальный рынок жилья укрупнено подразделяется на: 1) первичный рынок жилья; 2) вторичный рынок жилья.

Первичный рынок жилья включает все вновь построенное жилье, выставленное на продажу. Вторичный рынок жилья включает жилье, находящееся в собственности граждан (приватизированное, полученное по договору купли-продажи и т.д.) и выставленное ими на продажу [38, 50].

Жилье, поступающее на рынок, неоднородно по уровню качества, комфортабельности и доступности для населения. По данным признакам исследователи выделяют следующие субрынки: 1) субрынок жилья, построенного по индивидуальным проектам (так называемое «элитное жилье»); 2) субрынок доступного массового жилья [56, 95].

Все субрынки жилья взаимосвязаны, потому что потребители имеют некоторую гибкость в выборе. Например, по мере относительного увеличения цен на трехкомнатные квартиры по сравнению с двухкомнатными, некоторые покупатели могут передвинуться из сегмента трехкомнатных квартир в сегмент двухкомнатных. Подобно этому, если относительные цены на старые квартиры возрастут по отношению к новым, может произойти соответствующее изменение предпочтений и перемещение покупателей на первичный рынок жилья.

Отечественные исследователи, рассматривая рынок жилья того или иного крупного российского города, не определяют его термином «локальный рынок жилья».

Исходя из того, что на рынке жилья продается и покупается особый, уникальный товар, возникает необходимость дать определение понятию «локальный рынок жилья».

Понятие «локальный рынок жилья» тесно связано с понятиями «локальные системы расселения» и «локальный рынок».

Под локальной системой расселения следует понимать «расположенную в рамках компактной территории сеть поселений, объединенных между собой производственными связями, системой обслуживания населения, транспортной сетью (или системой), системой информации, единой политикой охраны окружающей среды, централизацией управления «автономными объектами системы» [29].

Таким образом, локальная система расселения – это первичная территориальная ячейка общества, объединяющая коллективы и отдельных людей совместным проживанием на территории в рамках одного или нескольких близко расположенных поселений.

В современной экономической литературе существует следующее определение локального рынка. «Локальный рынок – это рынок определенного товара или группы взаимозаменяемых товаров, географические границы которого лежат в пределах муниципального образования и охватывают его часть» [88]. В данном определении слово локальный является синонимом слова местный. При этом считается, что термин «локальный рынок» корректно употреблять в том случае, если более половины объема определенного товара, произведенного в данном муниципальном образовании, реализуется на рынке этого территориального подразделения без перемещения потребителей за его пределы.

Поскольку, в силу специфических свойств жилья как особого товара, весь объем предложения жилья реализуется внутри муниципального образования, то рынок жилья по преимуществу является локальным.

Локальный рынок жилья выходит за границы собственно городской черты, так как человек свою жизнедеятельность осуществляет в социальных границах [31]. На наш взгляд локальный рынок жилья крупного города следует рассматривать в рамках социальных границ, которые можно определить как ореол ежесуточной жизнедеятельности людей, работающих или проживающих как на территории города, так и его ближайшем окружении.

В ежесуточном цикле жизнедеятельности человека существуют две основные точки «жилье» и «место работы», между которыми он осуществляет весь цикл своей жизнедеятельности. Поэтому локальный рынок жилья включает не только территорию города, но и пригородную зону. Таким образом, локальный рынок жилья крупного города охватывает границы муниципального образования, а не только границы города.

На основании указанных признаков мы выделяем локальный рынок жилья как один из самостоятельных рынков. Исходя из изученных материалов автор дает следующее определение: ***локальный рынок жилья - это рынок жилья, ограниченный территорией муниципального образования и характеризующийся качественными характеристиками представленного жилья, ценами, конъюнктурой, спросом и предложением жилья, сложившейся рыночной инфраструктурой.***

Локальный рынок жилья – новое явление в экономике российских городов. В течение многих лет жилье (за исключением частных домов) было практически исключено из системы товарно-денежных отношений.

В связи с приватизацией жилья в начале 90-х годов происходит формирование локальных рынков жилья, а также устанавливаются межрегиональные рыночные отношения.

Дальнейшее развитие локальных рынков жилья в городах России имеет большие перспективы, что связано с потребностью в жилье значительной части населения, живущего в тесных квартирах, с развитием строительства но-

вого жилья, а также с наличием излишнего жилья, которое другая часть городского населения готова продать по высоким ценам.

## 1.2. Факторы развития и функционирования локального рынка жилья

Все факторы, обуславливающие особенности функционирования и развития локального рынка жилья крупного города можно разделить на несколько групп, одни из которых относятся к внешней среде, а другие факторы - к внутренней среде данного рынка.

Факторами внешней среды локального рынка жилья являются факторы, действующие на общенациональном и региональном уровнях. К факторам внутренней среды локального рынка жилья относятся те факторы, которые действуют в пределах муниципального образования (рис. 4).

Рассмотрим факторы внешней и внутренней среды локального рынка жилья крупного города более подробно.



*Рис. 4 Факторы внешней и внутренней среды локального рынка жилья*

### *1.2.1. Общенациональные факторы внешней среды локального рынка жилья*

Общенациональные факторы создают предпосылки и условия для развития и функционирования локального рынка жилья. Данные факторы могут ускорять или замедлять процессы формирования рынка жилья. В целом, группа факторов, действующих на общенациональном уровне, оказывает решающее влияние на формирование и развитие локального рынка жилья.

**1. Нормативно-правовые факторы.** Создание цивилизованного рынка жилья требует разработки механизма регулирования присущих ему отношений. Рынку жилья, в отличие от прежней системы выделения – распределения, присущи свои особенные специфические условия. Для нашего государства этот механизм на данном этапе находится в начальной стадии.

Законодательную базу рыночных отношений в жилищной сфере определяют нормы права, закрепленные в Конституции РФ (от 12 декабря 1993г.), законах о приватизации, об инвестициях, об основах федеральной жилищной политики, в Гражданском кодексе и ряде других документов.

В условиях формирования рыночных отношений с недвижимостью особое значение приобретает разработка правил, определяющих порядок и условия инвестиций в жилищную сферу, продажи жилья на коммерческой основе по свободным и договорным ценам и т.п.

Требуют разработки методики определения стоимости жилья, определение факторов, влияющих на договорные и льготные цены, решение вопросов налогообложения и взимания пошлин за этот вид деятельности, правильного использования собственниками приватизированного и купленного жилья.

Законодательные акты, принятые в период рыночных реформ, определили начало становления рынка жилья в России. Во-первых, был введен институт частной собственности на недвижимость. Во-вторых, произошла массовая приватизация жилья. В-третьих, демонополизирована сфера строительства жилья. В-четвертых, созданы правовые и экономические предпосылки для осуществления профессиональной деятельности на рынке жилья. В-пятых, произошло становление механизма рыночного ценообразования на жилье.

В результате реализации данных законодательных актов были созданы стартовые условия для формирования рынка жилья, заложены основы его дальнейшего развития.

Несмотря на ряд позитивных моментов, становление законодательной базы рынка жилья идет медленно и непоследовательно. Существующая нормативно-законодательная база отличается неполнотой, противоречивостью, отсутствием однозначности в толковании ключевых понятий жилищной сферы.

«В настоящее время жилищные отношения регулируются нормативными актами различной периодической силы, принятыми в разное время (сохраняют действие некоторые акты 20 – 30-х гг.) и нередко противоречащими друг

другу. Некая «разнокалиберность» правовых норм, регламентирующих общественные отношения в жилищной сфере, неизбежно порождает противоречия между существующими нормативными актами и, следовательно, тормозит темпы и возможности реформирования» [72].

Основным препятствием, мешающим нормальной организации деятельности на рынке жилья, является недостаточно развитая законодательная база, регулирующая права и обязанности государственных органов, их учреждений и участников рынка жилья. Сегодня действуют не соответствующие современным условиям, а зачастую и Конституции «Жилищный кодекс РСФСР», законы «О плате за землю», «О Земельном кадастре», требуют уточнения отдельные нормы «Гражданского кодекса РФ», а также основанные на них правовые акты. Нуждаются в уточнении и некоторые новые законы: «О товариществах собственников жилья», «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», «Об ипотеке».

Однако принятие указанных законодательных актов еще не означает автоматического решения проблем функционирования и развития рынка жилья, в том числе на локальном уровне. Для реализации законов необходимо разработать систему механизмов (экономических, финансовых и проч.), которые будут обеспечивать необходимые условия для последующего развития рынка жилья.

**2. Экономические факторы** общенационального масштаба включают:

- общее состояние экономики России;
- динамику уровня доходов населения;
- уровень инфляции;
- возможность альтернативного эффективного использования капитала.

**Общее состояние экономики России.** В течение ряда лет после финансового кризиса 1998г. в стране наблюдался определенный рост экономики, социально-политическая и финансовая стабильность.

Несмотря на снижение темпов экономического роста в 2002г., в целом социально-экономическое развитие страны имело благоприятные результаты. Это послужило основой для дальнейшего развития российского рынка жилья, который к концу 2000г. прошел стадию депрессивной стабилизации и перешел к стадии устойчивого роста.

**Динамика уровня доходов населения.** Благоприятная конъюнктура на мировом рынке энергоносителей в течение 1999 – 2002 гг. способствовала оживлению экономики и росту реальных денежных доходов населения.

Покупательная способность потенциальных потребителей жилья, уменьшившаяся в результате кризиса в 4 раза, вновь стала повышаться и достигла докризисного уровня. У людей появились суммы, достаточные для покупки жилья.

**Уровень инфляции.** За посткризисные годы в стране произошло снижение темпов инфляции. Правительству РФ удалось сделать инфляцию сбалан-

сированной и понизить ее уровень до 15-18% в год. И хотя сохраняется возможность галопирующей инфляции, в целом ситуация с темпами роста цен стала более предсказуемой и управляемой.

**Возможность альтернативного использования капитала.** Положительные изменения, произошедшие в экономике страны, добавили гражданам уверенности в завтрашнем дне. И многие россияне, относящиеся по европейским стандартам к среднему классу, решили реализовать свои сбережения. По данным журнала «Эксперт» российский средний класс накопил 40 – 50 млрд. долл. Из этой суммы на улучшение жилищных условий «средние русские» планируют потратить 25 – 30 млрд. долл. [36].

В настоящее время в стране отсутствуют другие привлекательные направления инвестирования, что неизбежно сказывается на состоянии рынка жилья. По данным социологических опросов наиболее популярной формой хранения сбережений населения является покупка недвижимости.

**3. Политическими факторами** общенационального масштаба являются:

- экономическая политика государства и вероятность ее изменения;
- жилищная политика государства;
- возможность принятия новых законодательных актов, влияющих на развитие рынка жилья.

После президентских выборов 2000г. **экономическая политика России** стала более взвешенной, более предсказуемой и более стабильной.

Такая политика оставляет значительно меньше предпосылок для повторения кризиса, наподобие случившегося в августе 1998г. Она создает более благоприятные макроэкономические условия для функционирования и развития рынка жилья.

Современная **жилищная политика** закрепляет переход от инвестиционно-централизованной и государственно-распределительной системы строительства и распределения жилья к принципам свободной купли-продажи жилья на открытом рынке.

На сегодня основными задачами государства в области жилищной политики являются:

- определение и законодательное закрепление социальных стандартов выделения жилья малообеспеченным и социально-защищаемым группам населения, т. е. отчетливое выявление нерыночного сектора;
- обеспечение разнообразия способов улучшения жилищных условий граждан (посредством приватизации, индивидуального и кооперативного строительства, получения жилищных кредитов, сертификатов и приобретения жилья через систему ипотечного кредитования);
- реформирование системы жилищно-коммунального хозяйства;
- развитие сектора аренды жилья и института социального жилья для малообеспеченных граждан;

- развитие жилищных кондоминиумов и стимулирование создания товариществ собственников жилья с целью более эффективного управления многоквартирными домовладениями.

Жилищная политика государства реализуется с помощью Федеральных целевых программ («Жилище», «Жилищные сертификаты», «Ипотечное жилищное кредитование» и другие). В данных программах имеются разделы, посвященные развитию рынка жилья и инфраструктуры рынка жилья.

Однако в настоящее время отсутствует единая государственная политика развития рынка жилья. В результате, рынок жилья развивается бессистемно.

**4. Научно-техническими факторами**, воздействующими на локальный рынок жилья являются:

- использование информационных технологий субъектами рынка жилья;
- использование в жилищном строительстве новых строительных материалов, утеплителей и т.д., разработанных отечественными и зарубежными производителями.

#### **Использование информационных технологий субъектами рынка жилья.**

В современных условиях возрастает роль информационных технологий в развитии рыночных отношений. Под информационными технологиями следует понимать использование вычислительной техники и систем связи для создания, сбора, передачи, хранения, обработки информации для всех субъектов хозяйственной деятельности.

Использование информационных технологий субъектами рынка жилья позволяет быстрее передавать и получать информацию, касающуюся всех сторон функционирования рынка жилья. В результате, данный рынок становится более динамичным, гибко реагирующим на все изменения конъюнктуры.

**Использование в жилищном строительстве новых материалов и технологий.** Фактор использования достижений отечественных и зарубежных производителей в области новых строительных материалов, утеплителей и т.д. позволяет снижать стоимость строительства жилья. В результате, на первичном рынке жилья цена 1 кв. м., при прочих равных условиях, может иметь тенденцию к понижению.

### ***1.2.2. Региональные факторы как внешняя среда локального рынка жилья***

Региональные факторы являются внешними по отношению к локальному рынку жилья. И рынок жилья подвержен воздействию региональных особенностей нормативно-правовой базы, экономики и природно-климатических условий.

Поскольку на рынке жилья продается и покупается особый, специфичес-



кий товар, то и реакция рынка жилья на изменение региональной нормативно-правовой базы и экономических условий имеет свои особенности. Поэтому необходимо рассмотреть региональные факторы, влияющие на локальный рынок жилья.

**1. Нормативно-правовая база** регионального уровня конкретизирует законодательные акты федерального уровня, посвященные рынку жилья, и обеспечивает их реализацию с учетом специфических условий региона.

Создание правовой базы рынка жилья включает разработку и принятие на уровне региональных администраций правовых актов, обеспечивающих покупку и продажу жилья как через различные посреднические фирмы и конторы, так и путем прямой купли-продажи между гражданами с соответствующим нотариальным оформлением документов и уплатой налогов в местный бюджет.

**2. Экономическими факторами** регионального уровня можно считать:

- экономический тип региона;
- региональную кредитную политику;
- региональную налоговую политику и т.п.

В российской регионалистике выделяют **пять экономических типов регионов**. У каждого типа регионов имеется различный экономический потенциал и соответствующие факторы, влияющие на рыночную ситуацию (табл. 1).

*Таблица 1*

**Особенности факторов, влияющих на рыночную ситуацию в регионах различного типа**

№ п/п	Типы регионов	Факторы, влияющие на рыночную ситуацию
1	Экономически развитые регионы преимущественно индустриальной ориентации	Относительно высокие доходы предприятий и населения, устойчивый спрос на товары, услуги, кредитные ресурсы
2	Экономически развитые регионы преимущественно аграрной ориентации	Средний уровень доходов предприятий и населения, ограниченный спрос на товары, услуги, кредитные ресурсы
3	Развивающиеся регионы с формирующейся структурой хозяйства	Относительно высокие доходы предприятий и населения, устойчивый спрос, неразвитая структура предложения товаров и услуг
4	Депрессивные регионы	Низкий уровень доходов предприятий и населения, слабый спрос на товары, услуги, кредитные ресурсы, ограниченная структура предложения
5	Приграничные регионы	Относительно высокие доходы предприятий и населения, устойчивый спрос, развитая внешнеэкономическая деятельность

Составлено по: Новоселов А.С. Теория региональных рынков: Учебник. Ростов – н/Д: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. С. 90-91.

Если рассматривать регионы Урала, то большинство из них относится к первому типу. Исключение составляет Курганская область, являющаяся депрессивным регионом с низким уровнем доходов предприятий и населения. Такая ситуация оказывает неблагоприятное влияние на локальный рынок жилья.

**Региональная кредитная политика.** Важным экономическим фактором является уровень развития ипотечного жилищного кредитования в регионе и поддержка его местными органами власти. В настоящее время во всех регионах УЭР созданы ипотечные жилищные корпорации с участием администрации регионов. Однако степень поддержки долгосрочного жилищного кредитования напрямую зависит от размеров доходной части бюджета, того или иного региона. Так, ввиду низкого уровня доходов областного бюджета, администрация Курганской области может выделить значительно меньше средств на финансирование областной целевой программы ипотечного кредитования, чем администрации других регионов УЭР.

Другим важным фактором, влияющим на жилищное строительство и рынок жилья, является **налоговая политика региональных властей** по отношению к строительным организациям и предприятиям, финансирующим строительство жилья. В настоящее время данные предприятия и организации практически не имеют льгот по налогообложению. Мы считаем, что необходимо изменить налоговую политику в данном вопросе. Те предприятия, которые 50% своей прибыли тратят на строительство жилья, должны иметь значительные льготы по налогообложению.

**3. Природно-климатические факторы.** С точки зрения развития рынка жилья влияние климатического фактора (среднегодовой температуры, продолжительности сезонов года и т.п.) проявляется прежде всего в требованиях к характеру жилья, в соответствии с которыми оно должно обеспечивать ту или иную степень изолированности человека от внешней среды. «Климатические условия влияют на потребность в жилой площади, на планировку квартир, ибо чем больше времени человек проводит в своей квартире, тем более просторной она должна быть. Кроме климатических условий на требования к жилищу влияют и такие природные условия, как характер грунтов, сейсмичность, количество осадков и т.д.»[73].

Природные и климатические факторы в определенной степени приводят к удорожанию или удешевлению стоимости строительства жилья. Соответственно это влияет на рыночные цены жилья в том или ином регионе.

### *1.2.3. Факторы внутренней среды локального рынка жилья*

Внутренние факторы оказывают определенное влияние на рынок жилья. Они формируют внутреннюю среду функционирования и развития локаль-

ного рынка жилья крупного города. В качестве факторов, которые формируют внутреннюю среду функционирования и развития локального рынка жилья, автор считает необходимым выделить те группы факторов, которые оказывают наиболее существенное влияние на современное состояние внутренней среды локального рынка жилья крупного города.

**1. Пространственные факторы.** Рынок жилья локализован, поскольку его объекты недвижимы. Все участки земли в пределах города дифференцированы. Каждый локальный рынок жилья имеет уникальные черты, обусловленные влиянием пространственного фактора. Например, рынок жилья в Кургане отличается от такового в Оренбурге или Ижевске. Каждый район крупного города может представлять собой отдельный рынок. В одной части города могут существовать одни рыночные условия, в другой – другие. Например, в историческом центре и районах новостроек, в общественном центре города и спальном районе. Поэтому, в крупных городах рынок жилья дифференцирован по географическому принципу на несколько ценовых поясов.

**2. Экономические факторы.** Наиболее важную роль в функционировании и развитии локального рынка жилья, на наш взгляд, играют следующие факторы:

- экономический потенциал города (объем производства промышленной продукции города, среднегодовая численность занятых в экономике города, ввода в действие основного капитала, инвестиции в основной капитал);

- уровень развития индустрии жилищного строительства (число предприятий, величина основного капитала, численность работающих и т.д.);

- инвестиционная активность в жилищном строительстве (объем инвестиций, их структура по формам собственности и т.д.);

- динамика и структура строительства жилого фонда (темпы роста (снижения) строительства, жилья, структура вводимого жилья по площади квартир, количеству комнат, материалу стен, количеству этажей здания, уровню благоустройства и т.д.);

- наличие рынка земли;

- уровень реальных денежных доходов населения города.

Чем крупнее город, тем более мощным **экономическим потенциалом** он обладает. В условиях переходной экономики крупные города быстрее приспособляются к изменяющимся экономическим условиям на основе своего социально-экономического потенциала. Здесь активнее формируются рынки жилья, труда, земли, капитала, развиваются новые формы собственности и новые общественные отношения».

На развитие локального рынка жилья оказывает существенное влияние такой фактор, как **уровень развития строительной отрасли**. Устаревшая материально-техническая база данной отрасли, несоответствие выпускаемой продукции требованиям рынка жилья по количеству, качеству и ассортименту сдерживает развитие городского рынка жилья.

**Инвестиционная активность** в жилищном строительстве крупного города является одним из важных факторов развития локального рынка жилья. Так как жилье является капиталоемким, дорогим товаром с долгосрочной окупаемостью, проблемы его инвестирования в настоящее время очень актуальны. Несколько десятилетий финансирование жилищного строительства осуществлялось за счет государственных централизованных капиталовложений. Экономический кризис 90-х гг. XX в. сделал невозможным существование практически одного источника финансирования жилищного строительства крупного города.

Тесно связан с инвестиционной активностью такой фактор как **динамика и структура жилищного строительства**.

Увеличение темпов ввода нового жилья, при прочих равных условиях, ведет к росту предложения на рынке жилья. Однако в течение предыдущего десятилетия в крупных городах страны наблюдался спад строительства жилья. Только в конце 90-х годов произошла стабилизация, а затем начался медленный рост объемов жилищного строительства.

Важное значение имеет соответствие структуры нового жилья по количеству комнат, материалу стен и другим показателям потребностям локального рынка. В связи с этим возрастающее значение имеют маркетинговые исследования рынка жилья. Фирмы, действующие на локальном рынке жилья, должны иметь службу маркетинга, соответствующую современным требованиям.

В современных условиях определяющим фактором развития локального рынка жилья является наличие в городе **рынка земельных участков**.

Рынок земли является одним из самых сложных как с точки зрения изучения закономерностей его развития, так и с точки зрения практического осуществления сделок с земельными участками. Это обусловлено уникальным значением земли для развития предпринимательской деятельности, ее многофункциональным назначением, особым юридическим статусом.

Правовой основой формирования земельного рынка служат законодательные акты, устанавливающие формы владения, пользования и распоряжения землей. Согласно действующему законодательству, земля Российской Федерации может находиться во владении, пользовании или собственности граждан и юридических лиц, а также передаваться в аренду на условиях соответствующих договоров.

Формы собственности на землю определены Конституцией РФ, где зафиксировано, что земля может находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности.

Развитие рынка земельных участков в городах и городских поселениях должно основываться на праве частной собственности на землю, ограниченном общепринятыми нормами, возможностями свободного оборота на вторичном рынке недвижимости, при сохранении определенной части земельных участков в государственной и муниципальной собственности без права про-

дажи или длительной аренды. К таким участкам относятся городские парки и другие территории, используемые государственными предприятиями, организациями и учреждениями и не подлежащие приватизации.

Одним из важных факторов, определяющих развитие локального рынка жилья в условиях переходной экономики, является **уровень денежных доходов населения**:

Под денежными доходами населения в данном случае понимаются следующие доходы:

- 1) все поступления денег в виде оплаты труда работающих лиц в различных отраслях экономики города,
- 2) доходы от предпринимательской деятельности;
- 3) пенсии, стипендии и различные пособия;
- 4) доходы от собственности в виде процентов, дивидендов, ренты и т.д., а также поступления денег от продажи акций и других ценных бумаг;
- 5) поступления от продаж недвижимости, продуктов сельского хозяйства, различных изделий и других товаров (включая продажи на неорганизованном рынке);
- 6) доходы от оказанных на сторону различных услуг и прочие виды доходов.

Таким образом, показатель денежных доходов населения дает более точное представление о покупательской способности населения, чем показатель среднемесячной заработной платы населения.

Уровень денежных доходов влияет на возможности населения улучшать свои жилищные условия и платить за услуги жилищно-коммунального хозяйства.

Жилье является дорогостоящим товаром длительного пользования. Возможность его приобретения зависит от текущих доходов и накоплений потребителей.

За годы радикальных экономических преобразований показатели уровня жизни населения резко упали - реальные доходы населения уменьшились более чем в два раза, снизился уровень потребления товаров и услуг в натуральном выражении, повсеместно сократилась покупательная способность населения. Так по Уральскому региону снижение уровня жизни населения составило 2,5 раза по сравнению с 1990 г. [92].

При этом, в условиях рыночных отношений заметно усиливается не только территориальная, но и социальная дифференциация денежных доходов населения.

В 2001 году доходы 10 % наиболее обеспеченного населения в 15,2 раза превышали доходы 10% наименее обеспеченных граждан Российской Федерации. Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини) составил в 2001 году 0,396 (увеличение на 0,140 по сравнению с 1991 годом). Но наиболее

четкое представление об изменении уровня денежных доходов населения дает показатель численности населения с доходами ниже прожиточного минимума. К концу 2000 года 42,2 млн человек или 29,1% россиян имели доходы ниже прожиточного минимума. По сравнению с 1991 г. численность данной категории граждан увеличилась в 7,2 раза.

Таким образом, современный уровень денежных доходов населения России показывает абсолютную невозможность для большинства жителей создать денежные накопления с целью покупки жилья.

**2. Демографические факторы.** Первоочередное значение среди группы демографических факторов имеют следующие:

- динамика численности населения города;
- возрастная структура населения (доля каждой возрастной группы);
- число семей и их состав, удельный вес граждан, проживающих одиноко;
- темпы образования новых семей и число разводов.

С 1991 г., в результате уменьшения естественного прироста и увеличения миграционного оттока, в стране началось снижение **численности городского населения**. В следующем, 1992 г. естественный прирост городского населения стал отрицательным, то есть смертность стала превышать рождаемость. В этом году естественная убыль на каждую 1000 городских жителей России составила 1,7 человека. По региональным столицам Урала в 1992 г. этот показатель в среднем составил 0,3 человека [21]. В последующие годы происходило увеличение естественной убыли городского населения. Негативная тенденция снижения естественного прироста населения усугубляется показателями растущей смертности людей трудоспособного возраста, особенно мужчин.

Во второй половине 90-х годов показатель естественной убыли населения РФ стал постепенно уменьшаться, что свидетельствовало об определенной адаптации населения к новым экономическим и социальным отношениям. Однако с 1999г., в результате ухудшения социально-экономических условий существования населения и снижения уровня жизни, данный показатель вновь стал возрастать. Это свидетельствует об исчерпании адаптационных возможностей населения к существующей модели развития российской экономики.

Другим демографическим фактором, оказывающим влияние на потребность населения в жилье, является его **возрастная структура** (а именно, доля каждой возрастной группы). Соотношение населения по возрасту оказывает большое влияние на формирование того или иного количества семей. В свою очередь, **количество новых семей и структура семей** в целом влияют на потребность населения в жилье. Данные переписей населения и другие исследования показывают, что в стране на протяжении длительного периода наблюдается устойчивая тенденция к увеличению доли старших возрастных групп и уменьшению младших. Происходит процесс старения населения, характерный для всех развитых стран с высокой долей городского населения.

В 1994 г. в структуре городского населения РФ лица моложе 16 лет составляли 22,4%, лица трудоспособного возраста - 58,7%, население старше трудоспособного возраста - 18,9%.

Аналогичная тенденция наблюдалась и в возрастной структуре населения уральских городов. Данная тенденция усилилась в 90-е годы, в связи с переходом к либеральной экономической модели. Это можно видеть на примере возрастной структуры населения Кургана (табл. 2).

*Таблица 2*

*Динамика возрастных групп населения г. Кургана  
в 1991, 1995-2001 гг., в %*

Годы	1991	1995	1997	1999	2000	2001
Дети и молодежь до 16 лет, в %	23,9	21,8	20,7	20,0	19,2	19,0
Лица трудоспособного возраста	59,6	59,9	60,3	60,8	61,4	61,5
Лица пенсионного возраста	16,5	18,3	19,0	19,2	19,4	19,5

Рассчитано по: Экономика и социальная сфера города Кургана за 1991, 1995-2001: Стат. сб. / Госкомстат России. Курган.: Курганоблкомстат, 2002. С.19-21.

С 1991 г. по 2000г. количество лиц моложе трудоспособного возраста в Кургане уменьшилось на 4,9%. За этот же период количество пенсионеров увеличилось на 3,0%, а число лиц трудоспособного возраста увеличилось на 1,9 процента.

На количество и величину семей влияет не только уменьшение доли младших возрастных групп, но и ряд других экономических и демографических факторов. В частности, количество семей и их величина зависят от таких демографических показателей как рождаемость, смертность, брачность, разводы, миграция и т.д.

С середины 70-х годов среди городского населения России стала наблюдаться устойчивая тенденция **снижения количества браков и увеличения числа разводов**. Например, если в 1975 г. на каждую 1000 городских жителей приходилось 11,7 браков и 4,6 разводов, то в 1994 г. - 7,6 и 5,3, соответственно.

Данная тенденция усилилась в 90-е годы в связи с переходом к экономическим отношениям, основанным на рыночных принципах.

В настоящее время в демографической ситуации крупных российских городов существуют следующие основные тенденции, оказывающие влияние на развитие локального рынка жилья:

- естественная убыль населения в результате превышения смертности над рождаемостью;
- увеличение миграционного оттока населения;
- уменьшение доли лиц младшего трудоспособного возраста;
- увеличение доли лиц пенсионного возраста;
- снижение коэффициента брачности ниже уровня начала 90-х годов;

- повышение коэффициента разводимости выше уровня 90-х годов.

Таким образом, современная демографическая ситуация характеризуется суженным воспроизводством населения, получившим название «*демографической ямы*». Однако, это не позволяет говорить о снижении потребности в жилье, так как обеспеченность населения крупных городов жильем остается на низком уровне. При этом, жители крупных городов Урала обеспечены жильем хуже, чем в среднем население России [21]. Это создает дополнительный импульс для развития рынка жилья в крупных городах.

**3. Организационно-правовые факторы** включают:

- нормативно-правовую базу муниципального уровня;
- информационное обеспечение локального рынка жилья;
- управление жилым фондом.

**Нормативно-правовая база** муниципального уровня должна обеспечивать реализацию законодательных актов федерального и регионального уровня, посвященных развитию рынка жилья с учетом условий данного города.

Неполнота законодательной базы федерального уровня, ее противоречивость, отсутствие однозначности в толковании ключевых понятий сферы недвижимости ведет к затягиванию процесса становления цивилизованных форм взаимоотношений между субъектами локального рынка жилья. Назрела необходимость создания законодательной базы, обеспечивающей эффективное взаимодействие всех участников локального рынка жилья: продавцов, покупателей, риэлтерских фирм, строительных компаний, органов регистрации имущественных прав и других субъектов.

Важнейшим условием эффективности рынка жилья и снижения рисков на нем является **информационно прозрачная среда рынка**, которая дает участникам возможность осознанного выбора при принятии решений. Необходимо создать систему мониторинга рынка, позволяющую сопоставлять его состояние и состояние рынка жилья в других городах и обеспечивающую «прозрачность» происходящих процессов.

Основные принципы, определяющие порядок предоставления информации, заключаются в следующем:

- информация является открытой и доступной всякому лицу по его запросу;
- максимальные пределы количества информации при ее запросе не устанавливаются;
- плата за предоставление информации взимается в размере, необходимом для покрытия издержек технического обслуживания предоставления информации;
- законодательно устанавливаются максимальные сроки предоставления информации, ответственность должностных лиц за отказ от ее предоставления.

Формирование **системы управления жилищным фондом** во многом за-



висит от формы собственности. В составе жилищного фонда города в последние годы значительно повысилась доля частной собственности. Значительная часть этого фонда приходится на приватизированные квартиры в многоэтажных домах, хотя подавляющее большинство многоэтажных жилых домов остается в муниципальной собственности города. Поэтому фактически муниципальный жилищный фонд продолжает оставаться доминирующим по сравнению с домами других форм собственности, что требует от городских властей громадных усилий и средств на его содержание и ремонт. Но при существующей системе управления и финансирования эксплуатации жилья необходимых средств на эти цели в большинстве местных бюджетов просто нет. Отчисления из региональных и федерального бюджетов также явно недостаточны.

В настоящее время система управления жилищным фондом во многих городах страны носит административный характер. Она характеризуется использованием преимущественно распорядительных рычагов управления, жестким централизованным характером взаимоотношений между вышестоящими и нижестоящими звеньями управления и предприятиями, отсутствием альтернативных форм управления и хозяйствования.

В результате формируется система ведомственного монополизма, которая решает вопросы эксплуатации жилья, соблюдая ведомственные интересы. Потребители в этой системе не имеют голоса в решении своих эксплуатационных проблем и могут лишь воспользоваться правом жаловаться, причем без надежды на положительный результат, так как контроль и регулирование взаимоотношений с потребителями переданы в руки жилищного ведомства.

В соответствии с жилищной реформой предлагается отказаться от ведомственного монополизма в жилищном хозяйстве и перейти на альтернативную систему целевого управления, основанную на сочетании экономических, организационно-распорядительных и правовых методов. В данной системе предусматривается формирование конкурентных начал в жилищном хозяйстве и расширении круга участников хозяйственного процесса.

Основными участниками предлагаемой системы взаимоотношений являются администрация города, служба заказчика, городские жилищно-эксплуатационные организации, население, проживающее в муниципальном (или государственном) городском жилищном фонде, а также альтернативные структуры: независимые управляющие компании, ремонтно-эксплуатационные фирмы, население, проживающее в частном или коллективном жилищном фонде. Кроме того, в качестве участников могут выступать также различные специализированные службы, лицензионные структуры, банки, страховые компании и ряд других.

Частные фирмы по управлению собственностью в будущем могут составить серьезную конкуренцию муниципальным (государственным) службам

заказчика. Помимо выполнения традиционных функций эти фирмы могут предоставлять владельцам и жильцам риэлтерские услуги, уход за квартирой и ее охрану в отсутствие хозяина, сбор и хранение корреспонденции и т.п.

Массовая приватизация квартир в многоэтажных домах определила потребность более эффективного управления этой собственностью, которая в настоящий момент представляет не очень удачное сочетание частной собственности квартир и государственной или муниципальной собственности дома в целом. Чаще всего приватизирована только часть квартир в таких домах, а остальные квартиры остаются в собственности города. Зарубежный и отечественный опыт эффективной эксплуатации таких зданий свидетельствует о целесообразности объединения владельцев жилья для выражения и защиты своих интересов. Материальной формой такого объединения становится кондоминиум, а организационно-правовой формой - товарищество собственников жилья.

Развитие ТСЖ на базе кондоминиумов представляет собой перспективную для России форму совершенствования управления эксплуатацией жилищного фонда, так как при этом может быть значительно повышена эффективность использования имеющихся ресурсов. Но широкое развитие коллективных форм домовладения требует проведения обоснованной политики со стороны государственных и местных органов власти, а также самоорганизации жителей.

Реформирование системы управления жилищного хозяйства предполагает активное включение населения в заботы по содержанию и воспроизводству жилищного фонда и коммунальных систем. Так, в соответствии с Законом «Об основах федеральной жилищной политики», граждане, неправительственные, общественные организации и иные добровольные объединения нанимателей, арендаторов и собственников жилых помещений в домах всех форм собственности имеют право участвовать в управлении жилищным фондом по месту жительства с целью защиты своих экономических и социальных прав и интересов, участвовать в выборе эксплуатационных и ремонтных организаций.

В связи с этим особую значимость приобретают вопросы самоорганизации граждан в сфере защиты своих жилищных интересов.

Усиление активности граждан, их самоорганизация в жилищной сфере – это один из важных аспектов совершенствования системы управления в данной области.

**4. Научно-технические факторы.** К данным факторам можно отнести:

- использование новых материалов и утеплителей при строительстве жилых домов и объектов инженерной инфраструктуры;
- применение в строительной индустрии новой техники и технологий;
- использование информационных технологий субъектами рынка жилья.

Использование **новых строительных материалов, техники и технологии** снижает издержки жилищного строительства. Так применение технологий монолитно-бетонного домостроения позволяет строить дома на 30% дешевле [49].

Применение **информационных технологий** участниками рынка жилья позволяет сокращать время прохождения информации и соответственно ускоряет все операции, связанные с куплей-продажей жилья, делает их более прозрачными и эффективными. В конечном итоге информационные технологии способствуют развитию локального рынка жилья.

### **1.3. Система институтов инфраструктуры рынка жилья**

Важное значение для развития и функционирования локального рынка жилья имеет уровень развития его инфраструктуры.

Под рыночной инфраструктурой понимается «совокупность объектов и институциональных структур, обеспечивающих формирование материальных, финансовых и информационных связей между субъектами рынка» [69].

Недостаточный уровень развития инфраструктуры локального рынка жилья неизбежно приводит к снижению деловой активности, нарушению процессов товарного и денежного обращения, слабому развитию локального рынка жилья.

В современной экономической литературе нет понятия «инфраструктура рынка жилья» и деления на более общие уровни, а инфраструктура отдельных рынков как целое явление не изучается. Как правило, авторы рассматривают только отдельные фрагменты инфраструктуры, и поэтому мы считаем необходимым рассмотреть данный аспект более подробно.

В инфраструктуре рынка жилья можно выделить две стороны.

Во-первых, материально-вещественное содержание, экономический потенциал, создающий условия функционирования рынка жилья (здания и оборудование риэлтерских фирм, ипотечных банков, агентств по оценке недвижимости и т.д.). Во-вторых, экономические отношения по поводу деятельности субъектов рынка, направленной на создание условий товарного и денежного обращения; носителем этих отношений является рыночная инфраструктура.

Таким образом, рыночная инфраструктура выступает необходимым условием развития всех хозяйствующих субъектов локального рынка жилья.

Институты инфраструктуры рынка жилья выполняют различные функциональные операции. Исходя из этого, мы предлагаем выделять следующие функциональные подсистемы инфраструктуры локального рынка жилья: торгово-посредническая; финансово-кредитная; экономико-информационная; экономико-правовая (рис. 5).



**Рис. 5. Функциональная схема инфраструктуры локального рынка жилья**

**Торгово-посредническая инфраструктура** стала формироваться в начале 90-х годов, в связи с приватизацией жилья в городах страны.

На локальном рынке жилья в качестве посредников, оказывающих услуги при совершении операций с жильем, стали выступать риэлтерские организации и фирмы (от английского real estate, дословно «реальная недвижимость»). Риэлтерскую деятельность могут осуществлять физические лица, имеющие (так же как и организации) соответствующую государственную лицензию, которая для партнеров по сделкам служит определенной гарантией.

Принципиальным отличием нынешней российской торгово-посреднической инфраструктуры от имеющейся в развитой рыночной системе является отсутствие должной специализации. Некоторые посреднические фирмы по мере роста капитала включаются в инвестиционную деятельность: выступают в роли застройщиков или покупают и перепродают жильё, делают инвестиции в коммерческую недвижимость.

Вслед за созданием инфраструктуры рынка жилья начался процесс институализации профессиональной деятельности. В стране была создана Российская Гильдия риэлтеров, вступить в которую могли все фирмы, работающие с жильем. Следующая волна самоорганизации рынка жилья привела к возникновению более демократичных образований, ориентированных на персональное членство и активное внедрение западных профессиональных и этических стандартов.

За последние годы произошли значительные изменения в деятельности риэлторских фирм. Происходил процесс укрупнения агентств недвижимости, диверсификация и специализация их деятельности на рынке жилья. Специалистами агентств накоплен большой опыт работы на рынке жилой недвижимости, повысился уровень их профессионального образования.

Вместе с тем, риэлторский бизнес по-прежнему является низко формализованным. Во многих риэлторских фирмах отсутствуют четкие правила, процедуры и механизмы работы. Отсутствие систематизированных механизмов работы затрудняет применение стратегического планирования в риэлторском бизнесе. В результате руководители риэлторских фирм большую часть времени занимаются вопросами оперативного управления.

Другой серьезной проблемой риэлторского бизнеса является образование и профессиональная подготовка персонала агентств недвижимости. Данный вопрос актуален практически на всех уровнях – начиная с простого агента и заканчивая руководителем риэлторской фирмы. В настоящее время во многих крупных городах имеются курсы подготовки агентов по недвижимости, обеспечивающие минимально необходимый уровень знаний. Однако, курсы для менеджеров риэлторских компаний организуются крайне редко.

В настоящее время среди риэлторских компаний, действующих в крупных городах России произошло обострение конкуренции. Это связано с ростом числа фирм, работающих на рынке жилья, которое произошло после вступления в силу в феврале 2002 г. Закона «О лицензировании отдельных видов деятельности». В соответствии с этим законом риэлторская деятельность больше не лицензируется.

Однако риэлторские фирмы конкурируют между собой только в области стоимости услуг, занижая свои комиссионные. Так, в региональных столицах Урала уровень заявляемых агентствами недвижимости комиссионных в настоящий момент может опускаться до 3%. Этого явно недостаточно, чтобы выполнить весь комплекс услуг на высокопрофессиональном уровне.

Обострению конкуренции среди риэлтеров способствует тот факт, что в настоящее время рынок жилья стабилизировался, в крупных городах Урала цены на жилье практически не растут. Период повышенного спроса на квартиры прошел. Количество сделок на рынке жилья не растет, в то время как количество операторов, желающих обслуживать этот рынок, постоянно увеличивается [94].

В ближайшие годы произойдут изменения в структуре риэлтерского бизнеса. Крупные агентства недвижимости будут расти за счет объединения стабильных компаний, имеющих вес на локальном рынке жилья. В то же время количество мелких и средних фирм уменьшается – они не выдерживают конкуренции. В этих условиях выживут только эффективные компании, в связи с этим, сокращение издержек, повышение эффективности рекламы, управлен-

ческий учет и создание систем контроля качества услуг становятся первоочередными задачами развития риэлтерского бизнеса.

**Финансово-кредитную инфраструктуру** рынка жилья составляют коммерческие банки, предоставляющие кредиты для приобретения жилья (хотя классической системы ипотечного жилищного кредитования пока нет), страховые компании, создающие финансово-экономические предпосылки для работы предприятий в условиях высокого предпринимательского риска.

До кризиса августа 1998 г. жилищные кредиты населению предоставляли не более 20 банков России.

После кризиса многие из них приостановили свою деятельность, однако по мере экономической стабилизации их место заняли новые банки, которые постепенно вовлекались в различные ипотечные программы. Этому способствовало как стремление банков участвовать в деятельности на перспективном рынке в реальном секторе экономики, так и развитие региональных инициатив в области ипотечного жилищного кредитования в ряде крупных регионов.

Развитие банковских ипотечных программ сдерживается высокими платежами по процентным ставкам.

Высокие ставки по ипотечным жилищным кредитам банков объясняются следующими причинами:

- до сих пор не решен ряд правовых вопросов, определяющих возможность кредиторов обеспечивать возвратность выданных населению кредитов;
- у банков отсутствуют источники получения долгосрочных и относительно дешевых кредитных ресурсов;
- нормативная база, регулирующая деятельность банков, не полностью учитывает специфику операций по долгосрочному жилищному ипотечному кредитованию населения, в результате они зачастую менее выгодны банкам, чем другие активные операции;
- невысокий уровень доходов населения, отсутствие достаточных накоплений, нестабильность трудоустройства, стремление не декларировать свои доходы - все это затрудняет отбор надежных заемщиков;
- отсутствие доверия населения к банкам, в свою очередь, препятствует установлению нормальных взаимоотношений между кредиторами и заемщиками.

В целом долгосрочное ипотечное кредитование еще не стало стабильным самостоятельным бизнесом для российских коммерческих банков. Однако отметим, что за последние два года произошли существенные позитивные изменения в условиях предоставления банками ипотечных жилищных кредитов:

- во-первых, увеличились сроки кредитования с 1-3 до 5-10 лет, а в рамках отдельных региональных программ - до 20-25 лет;
- во-вторых, снизились процентные ставки по ипотечным кредитам с 30%

годовых в валюте до 10-15%. Процентные ставки по кредитам в рублях также снизились с 42 до 25%. В рамках отдельных региональных программ, когда кредиты выдаются за счет бюджетных средств на льготных условиях, процентные ставки определяются в административном порядке на уровне 8-12% в рублях.

Не менее существенно и то, что все больше банков используют ипотеку как основной инструмент обеспечения возвратности кредитных средств. В отличие от предшествующего периода, когда банки предпочитали предоставлять жилищные кредиты по «арендной» схеме, сейчас они все чаще используют в качестве обеспечения залог приобретаемого жилья, детально отработывая все процедуры, связанные с оформлением и регистрацией залога жилых помещений. Ряд банков успешно освоил схему трехстороннего договора купли-продажи и ипотеки, заключаемого между продавцом квартиры, покупателем-заемщиком и банком-кредитором. Такой договор позволяет практически одновременно регистрировать права собственности на приобретаемое на кредитные средства жилье и права банка-залогодержателя по ипотеке данного жилья, обеспечивая ему возврат кредита. Это существенно снижает риск банка, упрощает и ускоряет процедуру регистрации сделок.

Наконец, важный показатель развития ипотеки - внедрение различных моделей рефинансирования жилищных ипотечных кредитов с помощью специальных операторов вторичного рынка в рамках реализации программ федерального Агентства по ипотечному жилищному кредитованию.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) создано в форме открытого акционерного общества с контрольным пакетом акций, принадлежащим государству (в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 26 августа 1996 г. № 1010 «Об Агентстве по ипотечному жилищному кредитованию»). В настоящее время уставный капитал Агентства составляет 80 млн р., все его акции принадлежат государству. Агентство открыло свои филиалы в сорока четырех регионах страны. С помощью региональных филиалов АИЖК, администрации субъектов Российской Федерации разрабатывают и внедряют в жизнь различные программы ипотечного кредитования населения.

**Информационную инфраструктуру** рынка жилья составляют маркетинговые центры, изучающие спрос, предложение, емкость рынка, разрабатывающие концепции рекламной деятельности и т.д. Рынки жилья в городах страны характеризуются различной емкостью и региональными особенностями структуры спроса.

Также информационную инфраструктуру составляют фирмы, обеспечивающие современные средства связи и коммуникаций как материально-технической основы информационных потоков.

В настоящее время субъекты локального рынка жилья испытывают ог-

ромную потребность в информационных технологиях. Максимальное использование информационных ресурсов создает большие возможности для развития инфраструктуры рынка жилья. Однако фирмы, действующие на локальном рынке жилья, недостаточно оснащены современными информационными системами и неэффективно их используют.

Например, наиболее яркое достижение информационных технологий – Интернет в основном применяется риэлторами в качестве дополнительного информационного канала при работе с клиентами. Интернет пока не рассматривается руководителями агентств недвижимости в качестве реального экономического инструмента.

Практика взаимодействия субъектов рынка жилья через Интернет тоже не получила широкого распространения. Причиной этого является отсутствие стандартов электронного документооборота и, как следствие, возможности передать деловую информацию из произвольной информационной системы одной компании в систему другого субъекта рынка жилья.

При этом адаптация под местные условия зарекомендовавших себя зарубежных систем является весьма дорогим мероприятием для отечественных пользователей.

**Экономико-правовая инфраструктура** обеспечивает нормальное функционирование рынка жилья: рассмотрение различных правовых вопросов, касающихся сфер жилья, квалифицированное оформление актов купли-продажи согласно установленным правовым нормам.

Отмена государственного лицензирования риэлтерской деятельности привела к созданию большого количества риэлтерских фирм, имеющих сомнительную репутацию. Данные агентства пытаются использовать раскрученные брэнды, вводя этим потребителей в заблуждение.

Такие действия отбрасывают рынок назад, затрудняя проведение единой ценовой политики, использование информационной базы и риэлтерских технологий.

В связи с этим профессионалы, работающие на рынке жилья, пошли на добровольную сертификацию своих услуг.

Один из документов, по которому сегодня может проводиться сертификация, - стандарт «Система добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РФ». Проект разработан Российской гильдией риэлтеров (РГР) с привлечением специалистов из разных регионов. На первом этапе система внедряется в шести городах: обеих столицах, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Самаре, Твери. Сертификацией на местах будут заниматься организации, аккредитованные в РГР. При этом возможны два принципа добровольной сертификации. Первый – проведение ее с целью удостоверить, что значения показателей, характеризующих потребительские свойства, соответствуют требованиям нормативных документов. По этому варианту начала осуществ-



лять добровольную сертификацию риэлтеров Уральская палата недвижимости. Второй принцип – проведение сертификации с целью удостовериться, что качество услуг выше, чем предусмотренное нормативными документами или характерное для аналогов, в определенное число раз. По этому варианту осуществляет сертификацию Уральский центр добровольной сертификации качества товаров и услуг. Процедура сертификации риэлтерских услуг включает оценку их качества по семи группам показателей (общая характеристика услуг, качество правового обеспечения деятельности услугодателя, культура обслуживания и др.). Каждый групповой показатель включает ряд частных, всего их около 70. Обязательный этап – проведение выборочного социологического опроса потребителей, воспользовавшихся услугами данного риэлтера. Следовательно, риэлтер может обратиться в тот или иной орган сертификации, ориентируясь на то, что ему более полезно в условиях конкуренции.

Исходя из рассмотренных институтов инфраструктуры рынка жилья даем следующее определение: ***инфраструктура рынка жилья - это комплекс объектов, сооружений и видов деятельности, функционирование которых создает благоприятные условия для развития и функционирования рынка жилья, через обеспечение финансовых, информационных и других связей между его субъектами.***

Развитая инфраструктура рынка жилья является объективно необходимой предпосылкой эффективного функционирования локального рынка жилья. Все элементы этой инфраструктуры связаны между собой и с внешним экономическим пространством. Отсюда – необходимость рассматривать инфраструктуру локального рынка жилья как единую систему, предполагающую гармоничное развитие всех ее элементов.

# ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ КРУПНОГО ГОРОДА (НА ПРИМЕРЕ г. КУРГАНА)

## 2.1. Динамика развития рынка жилья г. Кургана

Приватизация жилищного фонда явилась базой формирования рынка жилья. Легализация купли-продажи собственных квартир позволила гражданам распоряжаться жильем по своему усмотрению и в зависимости от доходов улучшать свои жилищные условия, не обращаясь к помощи государства.

Массовая приватизация жилья в стране началась после того как 4 июля 1991 года Верховным Советом РСФСР был принят Закон РСФСР «О приватизации жилищного фонда в РСФСР», а 6 июля 1991 года был принят Закон РСФСР «О внесении изменений и дополнений в Жилищный кодекс РСФСР». Согласно этим законам жильцы, прописанные в государственном арендном жилье, получили возможность приобрести в собственность занимаемое ими жилье за символическую плату или бесплатно. Местные власти при проведении приватизации жилого фонда получили право взимать с жильцов плату за излишнюю жилую площадь. Но фактически 85-90 % приватизированного в данный период жилого фонда было передано жильцам бесплатно.

На основании данных законов Курганский областной Совет народных депутатов 28 ноября 1991 г. принял Решение «О приватизации жилищного фонда в Курганской области». С этого момента в Кургане и области также начала осуществляться массовая приватизация государственного жилищного фонда.

После 1991 года правовая база приватизации жилья была укреплена законами Российской Федерации. 23 декабря 1992 года Верховным Советом РФ принимается Закон РФ «О внесении изменений и дополнений в закон РСФСР «О приватизации жилищного фонда в РСФСР». Данный закон разрешал бесплатную приватизацию жилья по всей территории России.

В дальнейшем, в 1994, 1996, 1999 гг. Государственная Дума принимала новые редакции Закона РФ «О приватизации жилищного фонда», вносящие изменения и дополнения в установленный порядок приватизации жилья. В соответствии с новыми редакциями федерального закона местными органами власти был принят ряд решений и постановлений по упорядочиванию приватизации жилья в Кургане и Курганской области. В результате, местное законодательство по приватизации жилья было приведено в соответствие с федеральной правовой базой.

Первоначально темпы приватизации жилья в Кургане были очень медлен-

ными. В 1991 г. в городе было приватизировано только 17 квартир, что составило 0,03 % от числа квартир, подлежащих передаче в частную собственность. В последующие годы темпы приватизации квартир стали нарастать (табл. 3).

Особенно высокие темпы приватизации жилья были в 1992 году, когда местные власти определили условия, согласно которым квартиры будут передаваться в собственность населению города. К концу 1992 года в частное владение было передано 3910 квартир, то есть в 230 раз больше, чем в 1991 году. Это составило 6,1 % всех квартир, подлежащих приватизации. В 1993 г. было приватизировано 13635 квартир или 21,1 % от общего числа квартир, подлежащих приватизации. В 1994 г. темпы приватизации жилья снизились. В этом году было приватизировано 6238 квартир, что составило 45,7 % от уровня 1993 года. В последующее время количество ежегодно приватизируемых квартир продолжало сокращаться. Исключение составил 1997 г., когда темпы роста приватизации жилья составили 134,1 % по отношению к предыдущему году.

**Таблица 3**

**Приватизация жилого фонда в Кургане в 1991 - 2002 гг.**

Годы	Число приватизированных квартир за год, единиц	Общая площадь приватизированных квартир, тыс. кв. м.	Темпы роста приватизированных квартир, в процентах к предыдущему году
1991	17	0,7	-
1992	3910	175,5	в 230 раз
1993	13635	622,8	в 3,5 раза
1994	6238	267,0	45,8
1995	3656	159,8	58,6
1996	2729	114,6	74,6
1997	3659	150,1	134,1
1998	2709	113,4	74,0
1999	1956	86,0	72,2
2000	2605	116,7	128,1
2001	4474	219,2	178,6
2002	6897	331,1	154,2

Расчитано по: Паспорт г. Кургана: Стат. сб. / Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 2002. С.20; Курган в 2002 году. Результаты социально-экономического развития города // Курган и курганцы. 2003. №10. С.5.

Начиная с 2000 года количество приватизированных в течение года квартир вновь стало возрастать. В 2001 году было приватизировано в 2,3 раза больше квартир, чем в 1999 году. Это связано, в первую очередь, с опасениями населения, что приватизация в ближайшем будущем может стать платной.

В отечественной экономической литературе принято считать что, «рынок жилья в своем развитии проходит четыре стадии:

- стартовую, характеризующуюся стремительным взлетом цен;
- переходную, когда рост цен продолжается, но меньшими темпами;
- стадию продвинутого рынка, на которой цены еще имеют инерцию роста, но уже приближаются к насыщению или могут даже понизиться;
- развитой рынок, когда цены достаточно стабильны и изменяются в соответствии с колебаниями спроса и предложения».<sup>1</sup>

Рынок жилья города Кургана также проходит эти закономерные стадии развития. Однако, развитие курганского рынка жилья имеет свои особенности. В отличие от крупнейших городов Урала переход рынка жилья в Кургане на каждую последующую стадию осуществляется в более поздние сроки. Время запаздывания очередной стадии может колебаться от нескольких месяцев до нескольких лет.

В развитии рынка жилья в Кургане от первых легальных сделок с жильем и до настоящего времени можно выделить две стадии, характеризующихся принципиальными изменениями таких факторов, как:

- уровень цен;
- темпы роста цен;
- прирост количества сделок;
- соотношение спроса и предложения;
- соотношения цен первичного и вторичного рынков жилья;
- состояние законодательной базы;
- спектр предпринимательской деятельности на рынке;
- взаимодействие рынка жилья и финансового рынка;
- степень развития рыночной инфраструктуры (развитие риэлтерских фирм, состояние корпоративных форм деятельности риэлтеров, информационная обеспеченность рынка, открытость рынка и др.)

Рассмотрим более подробно указанные стадии развития локального рынка жилья.

**Стартовая стадия** (май 1993г.- конец 1995г.) приходится на первые годы либеральных экономических реформ и общего экономического спада в России. Каждый год этой стадии имел свои характерные особенности.

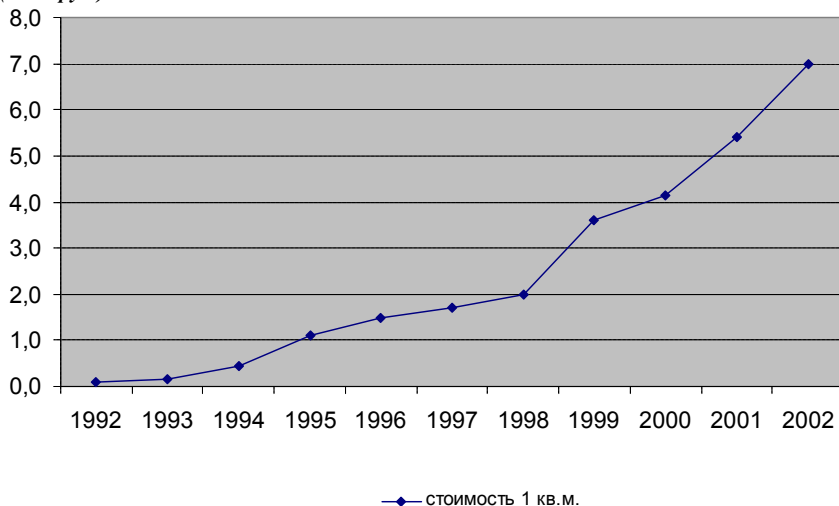
В этот период наблюдались наиболее высокие темпы роста цен на рынке жилья: в 1993г. стоимость жилья возросла в 3,7 раза, в 1994 г.- в 2 раза, в 1995г.- увеличилась на 97%(рис. 6).

На начальной стадии развития рынка жилье как товар еще принципиально недооценивалось. Спрос значительно превышал предложение, так как приватизация еще не набрала темпы, а покупатели уже появились. Цены первичного рынка характеризовались стабильностью и отставанием от цен вторичного рынка.

В данный период происходит быстрый рост количества сделок с жильем. Это свидетельствует о высокой активности процессов формирования локального рынка жилья. Однако поведение продавцов и покупателей пока еще не отличается рыночным рационализмом. Нормативно-правовая база рыночных отношений только начинает формироваться. Из-за отсутствия законодательной базы риэлтерская деятельность, система регистрации сделок и другие элементы рыночной инфраструктуры отстают от потребностей рынка жилья.

*Тыс. руб.*

*(млн. руб.)*



**Рис. 6. Динамика усредненных цен на рынке жилья г. Кургана в 1993-2002 годах, тыс. руб. (до 1998 г. – млн. руб.)**

До середины 1993 года купля-продажа квартир на рынке вторичного жилья производилась самими гражданами и частными посредниками. Жители крупнейших городов Урала к этому времени давно сделали выбор в пользу риэлтерских агентств при сделках с недвижимостью. В Кургане первая специализированная фирма по работе с недвижимостью появилась лишь в мае 1993 года. В конце данного года в городе действовало уже четыре таких агентства, что придало рынку жилья черты цивилизованности и направило его в русло законности.

Первоначально, перечень услуг оказываемых агентствами по недвижимости был весьма ограничен. В основном это комиссионная продажа квартир. В этой сфере рынка они продолжают работать достаточно стабильно.

С начала 1994 года стали заметны две тенденции развития рынка жилья. С

одной стороны, с накоплением денежных средств у ряда риэлтерских фирм появилась возможность расширить свою деятельность - освоить новые операции и занять пока еще пустующие ниши в других секторах рынка жилья. Началась перестройка деятельности риэлтерских структур. С другой стороны, заниматься всеми операциями сразу оказалось дорого и не всегда эффективно. Поэтому возникла противоположная тенденция - специализация фирм на одном - двух приоритетных видах деятельности, создание узкоспециализированных компаний. Но основным видом деятельности любой компании остается комиссионная продажа жилья. Такие операции в то время приносили им до 25 - 30% прибыли. Возможность получения высоких прибылей была обусловлена прежде всего информационным голодом и отсутствием независимой оценки рыночной стоимости жилья. До 100% прибыли давали долгосрочные вложения в недвижимость, поскольку стоимость жилья на вторичном рынке росла быстрыми темпами.

С лета 1994 года началось бурное развитие операций по расселению коммунальных квартир в центре г. Кургана. Сверхприбыли, получаемые при этом, привлекли в данную сферу фирмы, ранее специализировавшиеся исключительно на посредничестве. Но постепенно конкуренция росла, а прибыли падали. Здесь оказали влияние многие факторы: насыщение спроса; расширение предложения; запрет на использование жилья под магазины и офисы; рост требований к обеспечению безопасности соседства и т.п.

В этот же период началась активизация сектора обменных операций с квартирами. По сравнению с дореформенными временами обмена квартир приобрели принципиально новые черты. Фирмы, действующие в этой области, ориентируются преимущественно на серии обменов квартир разной площади с доплатами.

С начала 1995 года риэлтерские фирмы начали принимать участие в строительстве жилья, в частности, путем инвестирования строительства многоквартирных домов.

Другой сферой деятельности риэлтеров стал арендный сектор жилищного рынка. При сдаче в аренду квартир фирма, как правило, получает в абсолютном выражении меньшую прибыль от одной сделки (по сравнению с посредничеством в купле-продаже квартир). Однако устойчивого положения на рынке фирмы достигают за счет большого количества сделок, простоты их оформления и быстрого оборота средств. Кроме того, рынок аренды жилья гораздо более стабилен по сравнению с рынком купли-продажи квартир.

Еще одним направлением специализации фирм-риэлтеров стала торговля недостроенным жильем «незавершенкой».

Резкое сокращение муниципальных инвестиций в жилищное строительство и кризис в сфере ведомственного строительства жилья привели к тому, что помимо схем долевого участия для финансирования строительства стали

привлекаться средства будущих покупателей. Ряд фирм, занимающихся строительством жилья на средства населения, оформляет свои обязательства в виде жилищных сертификатов, векселей или облигаций, стоимость которых «привязывается» к рыночной стоимости 1 кв. м. жилья.

Включение в 1994 году в эту схему крупных банков существенно повысило ликвидность этих сертификатов. Но к концу 1995 года ввиду неплатежеспособности банков жилищные сертификаты оказались необеспеченными. Таким образом, на стартовой стадии появляются единичные случаи взаимодействия рынка жилья и финансового рынка. При этом данные взаимодействия еще недостаточно эффективны.

К концу первой стадии на рынке жилья закрепились и стабильно работали семь крупных фирм:

- Агентство недвижимости «Фирма ХЕЛП». Открыто в мае 1993 года. Штат сотрудников насчитывал 10 человек. В фирме работало два юриста. В основном фирма специализировалась на посреднических услугах при операциях купли-продажи недвижимости (квартиры, дома в частном секторе, гаражи). Также фирма предоставляла услуги по аренде квартир, приватизации жилья, срочному оформлению документов, бесплатному юридическому консультированию.

- Корпорация «Недвижимость Зауралья» начала свою деятельность в ноябре 1994 года. В фирме работало около 20 человек. Фирма специализировалась в тех же сферах деятельности что и «Фирма ХЕЛП» и оказывала все аналогичные услуги.

- Компании «Декорт» и «Альянс» появились в мае и июне 1995 года. Свою деятельность данные фирмы ограничивали только комиссионной куплей-продажей квартир.

- Информационное агентство «Радар» создано в конце 1995 года. С самого начала своей деятельности агентство сформировало компьютерную базу данных вариантов по обмену и продаже жилья.

В каждой фирме были организованы комплексные приемные пункты рекламных и бытовых объявлений по телевидению, радио и в газетах. Также объявления о купле-продаже жилья стали размещать на информационных стендах, установленных на главных улицах города.

- Акционерное общество «Уралинвестстрой» и «Зауральская финансово-строительная компания» стали предлагать предприятиям и частным лицам широкий выбор квартир в строящихся домах кирпичного и панельного исполнения. Использовались различные системы оплаты жилья – бартерные варианты, оплата в рассрочку и т.д. Кроме того, «Зауральская финансово-строительная компания» предложила своим клиентам засчитывать стоимость старых квартир при приобретении новых.

Все вышеперечисленные агентства работали по одной налаженной схеме:

- занесение потенциальных покупателей в свою картотеку;

- заключение договоров-поручений на продажу с собственниками жилья;
- нотариальное оформление договоров купли-продажи.

Некоторые фирмы в своей работе применяли оргтехнику. В борьбе за потенциальных покупателей риэлтеры стали использовать рекламу и повышение качества предоставляемых услуг.

Данный период характеризовался абсолютной правовой безграмотностью клиентов риэлтерских фирм. Многие горожане не имели никакого представления о ситуации на рынке жилья и о тех неприятностях, которые подстерегают как продавцов, так и покупателей квартир. Для безопасности своих клиентов некоторые фирмы стали пользоваться услугами частных охранных агентств.

Большую проблему для развития локального рынка жилья составляла нехватка информации, необходимой для оценки недвижимости. Цену своей недвижимости хотели знать те, кто решил ее продать и те, кто хотел ее обменять с доплатой. В этот период возникает большое количество сделок по обмену жилья с доплатой за лишние метры и за качественные характеристики жилья, создающие дополнительные услуги его владельцу.

На данной стадии развития локального рынка жилья риэлтерские фирмы не прибегали к сотрудничеству. В городе не было профессиональных объединений риэлтеров, отсутствовали электронные системы обмена информацией между фирмами, специализированная печатная продукция, телевизионные передачи и тому подобное. Все это замедляло процессы развития рынка жилья.

Тем не менее, риэлтерские фирмы приступили к решению следующих задач:

- разработка нормативно-методической базы рынка жилья;
- совершенствование системы управления фирмами;
- разработка схемы функционирования подразделений фирмы;
- осуществление целенаправленного подбора юридически грамотных специалистов;
- разработка и совершенствование системы расчетов по сделкам с недвижимым имуществом.

В самом начале приватизации жилого фонда наблюдался хаос в ценах, стихийность их формирования, доставшаяся от времени, когда купля-продажа жилья была выведена за рамки закона.

На стартовой стадии развития локального рынка жилья в формировании цен на квартиры учитывалось значительно меньшее число показателей, чем в настоящее время. Постепенно менялась степень влияния этих факторов на цену жилья. Анализ данных по рынку жилья за 1993-1995гг. показывает, что в этот период наибольшее влияние на цену 1 кв.м жилья оказывали такие показатели, как общая площадь квартиры, расстояние от центра города, этаж, на котором находится квартира.



В 1996-1998 гг. наибольшее влияние на цену жилья имели показатели, относящиеся к качеству дома и квартиры (табл. 4)

Таким образом, к концу стартовой стадии произошла четкая дифференциация цены жилья в зависимости от его качества и местоположения.

**Переходная стадия** (начало 1996 г.- настоящее время). Для данной стадии характерен высокий начальный уровень цен на жилье. Темпы роста цен становятся умеренно высокими (30-50% в год). Происходит умеренный прирост количества сделок с жильем. На первичном и вторичном рынке жилья спрос превышает предложение. При этом соотношение спроса и предложения на разные типы жилья постоянно изменяется.

*Таблица 4*

***Изменение значимости показателей, влияющих на цену 1 кв.м. жилья в 1993-1998 гг.***

Показатели	Значимость (ранг) показателя	
	1993-1995 гг.	1996-1998 гг.
1. Количество комнат	10	7
2. Общая площадь	1	1
3. Жилая площадь	4	6
4. Площадь кухни	8	8
5. Расстояние от центра	2	2
6. Этаж	3	10
7. Материал стен	6	3
8. Этажность дома	9	4
9. Наличие балкона	5	9
10. Возраст дома	7	5

Составлено по данным агентств недвижимости г. Кургана

В этот период стали более четко проявляться результаты перехода экономики к рыночным товарно-денежным отношениям.

К середине 90-х годов произошли изменения в социальной структуре общества. Значительно усилилось расслоение по доходам, вымывался средний слой, представители которого при более благоприятных обстоятельствах могли бы стать покупателями жилья. Тем не менее спрос на формирующемся рынке недвижимости значительно превышал предложение. Разбогатевшие люди, в условиях инфляции, старались вложить деньги во что-нибудь надежное. До середины 90-х годов почти все сделки с недвижимостью совершались на вторичном рынке жилья. Однако, по мере строительства и ввода в эксплуатацию жилья повышенной комфортности на рынке недвижимости появляется все больше квартир с высокими потребительскими качествами. Происходит разделение рынка жилья на две категории:

- рынок жилья со средним и низкими потребительскими качествами;
- рынок жилья с высокими потребительскими качествами (так называемое элитное жилье).

Финансово-экономический кризис 1998г. привел к временному развалу рынка жилья. Предложение жилья сократилось фактически до нуля при наличии огромного спроса на него.

В результате этого, за сентябрь - декабрь 1998 г. цены на жилье выросли на 50%. В первой половине 1999г. цены еще продолжали быстро расти, но к середине года ситуация нормализовалась. Рынок жилья вступил в период депрессивной стабилизации, когда цены продолжали повышаться но уже более медленными темпами.

Отличие от других региональных столиц Урала, в Кургане цены на жилье всегда имели рублевую номинацию, поэтому реакция курганского рынка недвижимости на макроэкономическую нестабильность была иной, чем в городах с долларовой номинацией цен на жилье. После кризиса 1998г. цены на жилье в региональных столицах Урала упали в 2 -2,5 раза по сравнению с докризисным уровнем. В то же время на рынке жилья Кургана цены имели тенденцию к повышению.

Период депрессивной стабилизации продолжался до конца 2000г., а затем наступил период устойчивого роста на рынке недвижимости. При этом в других региональных столицах Урала период устойчивого роста цен на жилье начался значительно раньше - в начале 2000 года.

В основе начала подъема рынка недвижимости в 2000г. лежало продолжение начавшегося в 1999г. экономического роста, а также социально-политическая и финансовая стабилизация, наступившая после президентских выборов весной 2000г. В следующем 2001г. рекордные цены на мировом рынке энергоносителей обеспечили приток денег в экономику, способствовали росту реальных доходов населения и его платежеспособного спроса. У людей появились суммы, достаточные для покупки жилья. Отсутствие других привлекательных направлений инвестирования неизбежно сказалось на состоянии рынка недвижимости. Усилился приток покупателей в агентства недвижимости, принимая местами и временами ажиотажный характер. В этих условиях платежеспособность населения Кургана осталась на низком уровне. По данным квартирного агентства «Наш городок», среди покупателей квартир в Кургане доля самих курганцев незначительна в силу их абсолютной безденежности. В основном покупателями жилья являются приезжие из других, более благополучных регионов России и, прежде всего, с севера Тюменской области.

До кризиса 1998 года на рынке недвижимости наблюдалась тенденция повышения стоимости 1 кв. м. жилья с увеличением числа комнат. В этот период трехкомнатные квартиры пользовались наибольшим спросом, поскольку именно они способны наиболее полно удовлетворить потребности большинства

семей в жилой площади. После резкого взлета цен осенью 1998г. структура спроса изменилась. На первое место по стоимости квадратного метра вырвались однокомнатные квартиры. Этот тип жилья стал наиболее востребованным в посткризисный период.

Как видно из табл. 5 в 2001г. спрос на небольшое жилье в два с лишним раза превышал предложение, в то время как ситуация по трехкомнатным квартирам была полностью противоположной. Это подталкивало продавцов «гостинок» и однокомнатных квартир «хрущевок» к завышению цен, а продавцы трехкомнатных не могли получить достойную сумму за свою квартиру.

**Таблица 5**

**Структура спроса и предложения на рынке жилья Кургана по количеству комнат в 2001г. (%)**

	Комнаты	1 комнатные	2 комнатные	3 комнатные	много - комнатные
Спрос	15	33	33	14	5
Предложение	9	25	23	33	6

Рассчитано по данным специализированной газеты «Курганские квартиры» за 2001 г.

На переходной стадии значительно усиливается региональная законодательная база рынка жилья. Были приняты областные законы «О предоставлении жилища в Курганской области»(1997г.), «Об основах жилищной политики в Курганской области»(1997г.) и другие нормативно-правовые документы. Это создало благоприятные предпосылки для цивилизованного развития локального рынка жилья в г. Кургане.

В этот период значительно расширяется спектр предпринимательской деятельности на рынке жилья. Риэлтерские фирмы, действующие на рынке жилья г. Кургана, стали оказывать следующие виды услуг:

- коммиссионная продажа жилья;
- обмен через куплю-продажу;
- сдача жилья внаем;
- услуги по приватизации;
- поиск вариантов обмена;
- услуги по нотариальному оформлению документов;
- продажа частных домов, коттеджей;
- выдача аванса собственникам жилья;
- бесплатные услуги для владельцев жилья;
- продажа недвижимости с аукциона.

В настоящее время на городском рынке жилья стабильно работают следующие агентства по недвижимости:

1. Квартирное агентство «Наш городок»;
2. Агентство «Радар»;
3. Агентство недвижимости «Компромисс»;
4. Агентство недвижимости «Квартирный Альянс»;
5. Агентство недвижимости «Ключ»;
6. Агентство недвижимости «Спутник»;
7. Квартирное агентство «Арбат»;
8. Отдел недвижимости ЦНТИ;
9. ООО «Центр недвижимости».

Большинство агентств по недвижимости было основано после 1995г. Некоторые из этих фирм имеют универсальный характер деятельности. Они оказывают все, или почти все виды перечисленных риэлтерских услуг. Другие фирмы специализируются только на 3-4-х видах операций.

Особой надежностью и высоким профессионализмом отличаются агентства, состоящие в Зауральской палате недвижимости (квартирное агентство «Наш городок», агентство «Радар», агентство недвижимости «Компромисс»). Данные фирмы в условиях отмены лицензирования риэлтерской деятельности выступают за соблюдение профессиональной этики и страхование риска утраты права собственности.

Кроме того, агентства, состоящие в Зауральской палате недвижимости (ЗНП), имеют широкие контакты с риэлтерскими фирмами Кургана и других городов Урала. Работники данных агентств участвуют в семинарах и конференциях, посвященных актуальным проблемам развития рынка жилья и рыночной инфраструктуры. Также они осуществляют совместные рекламные компании по созданию положительного имиджа фирм, входящих в ЗНП, продвижению риэлтерских услуг на локальный рынок жилья и т.п.

На переходной стадии складываются более благоприятные условия для взаимодействия локального рынка и финансового рынка. Это связано прежде всего с повышением роли ипотечного кредитования в развитии рынка жилья [60].

Развитие инфраструктуры рынка жилья характеризуется не только увеличением количества риэлтерских фирм и расширением спектра их деятельности, но и решением задач, связанных с качественным развитием фирм, работающих на рынке недвижимости. Риэлтерские фирмы приступили к развитию своей материально-технической базы (офисные помещения, современная офисная мебель, оборудование, оргтехника, электронные системы сбора и хранения информации, средства связи, автомобильный транспорт и т.д.).

Возрастает информационная открытость рынка. Появилась специализированная печатная продукция. С мая 1999г. агентство недвижимости «Наш городок» стало выпускать информационно-рекламный бюллетень «Квартирный вопрос» (с 2001 г. «Курганские квартиры»), посвященный рынку недвижимости Кургана. На местном телевидении постоянно идут рекламные роли-

ки и передаются объявления риэлтерских фирм. Благодаря этому, продавцы и покупатели достаточно свободно ориентируются в ситуации на рынке жилья, репутации риэлтерских фирм и комиссионных услугах.

Анализ рынка жилья г. Кургана позволил выявить следующие основные тенденции его развития. Во-первых, в связи с низким уровнем жизни большей части населения и дальнейшим ростом цен на жильё можно ожидать сохранение спроса на жильё низкого качества и жильё в отдаленных районах города. Пока существует огромное количество людей, нуждающихся хоть в каком-нибудь жильё, спрос на дешевое жильё, в том числе «хрущевки», будет сохраняться.

Во-вторых, повысится спрос на дорогие элитные квартиры, так как увеличилось число богатых людей, желающих поменять жильё на более качественное. Кроме того, часть богатых граждан стремится иметь в своей собственности сразу несколько квартир. Посткризисная ситуация показала, что недвижимость в российских условиях является едва ли не самым выгодным способом вложения денег.

В-третьих, относительная близость индустриально развитых северных регионов с высоким уровнем жизни населения (Тюменская область, Ханты-Мансийский АО, Ямало-Ненецкий АО) будет приводить к повышению спроса. Жители данных регионов предпочитают вкладывать денежные средства в недвижимость г. Кургана, так как он расположен в зоне более мягкого климата.

В-четвертых, увеличение спроса на более качественное и, как следствие, более дорогое жильё приведёт к росту объема предложения в виде нового жилищного строительства.

Таким образом, в обозримом будущем цены на вторичном рынке жилья Кургана по-прежнему будут расти, хотя и не столь быстрыми темпами. От людей, желающих улучшить качество своего жилья, в продажу поступят квартиры с низкими потребительскими свойствами. В свою очередь, рост объёма предложения будет иметь следствием замедление роста цен на жильё на первичном и на вторичном рынках.

В ближайшие пять лет рынок жилья в Кургане войдет в следующую стадию развития – стадию продвинутого рынка, когда цены еще будут иметь инерцию роста, но уже приблизится насыщение локального рынка. На данной стадии темпы роста цен будут стабилизированы в пределах 10% в год. Соотношение спроса и предложения на вторичном рынке будет дифференцировано в зависимости от качества жилья и местоположения.

Продолжающаяся поляризация населения города по доходам - переход к стопроцентной оплате жилищно-коммунальных услуг приведет к сокращению спроса и росту предложения на вторичном рынке жилья.

Рынок первичного жилья будет приобретать черты рынка покупателя. На данном рынке начнут действовать спросовые ограничения, способные оста-

новить рост цен и при определенных условиях снизить их. Этому в немалой степени будет способствовать увеличение объемов строительства нового жилья по спецпроектам.

Изменение цен первичного рынка придет в соответствие с изменениями цен вторичного рынка, и их соотношение стабилизируется.

На данной стадии, по всей видимости, завершится формирование законодательной базы локального рынка жилья, и начнется процесс ее дальнейшего совершенствования.

На стадии продвинутого рынка предпринимательская деятельность будет представлена всем спектром профессиональных услуг на рынке жилья.

Предполагается, что помимо риэлтерских фирм, на рынке жилья будут активно работать агентства по оценке недвижимости и инвестиционно-строительные (девелоперские) компании. В частности, девелоперские фирмы будут не только осуществлять жилищное строительство и его финансирование, но и организовывать реализацию проектов, в том числе через привлечение инвестиционных ресурсов. В зависимости от уровня своего профессионализма и компетентности девелоперская компания может брать на себя большее или меньшее количество функций по реализации проекта, а остальные делегировать подрядчикам.

Развитие системы ипотечного кредитования, в результате реализации областной целевой программы ипотечного строительства жилья, приведет к тому, что взаимодействие рынка жилья и финансового рынка будет осуществляться на постоянной и долговременной основе.

К концу переходной стадии риэлтерские фирмы, действующие на рынке жилья, завершат в основном создание материально-технической базы своей деятельности и перейдут на следующий этап развития рыночной инфраструктуры.

Новый этап развития будет связан с совершенствованием организационной структуры и взаимодействием подразделений фирмы. Большое внимание будет уделяться разработке и поддержанию положительного имиджа фирмы среди населения города. Кроме того, операторы, действующие на рынке жилья, будут стремиться к цивилизованной защите своих интересов во властных структурах.

Таким образом, локальный рынок жилья г. Кургана характеризуется следующими особенностями, отличающими его от рынка жилья других региональных столиц Урала.

Во-первых, переход рынка жилья в Кургане на каждую последующую стадию развития осуществляется в более поздние сроки (от нескольких месяцев до нескольких лет) по сравнению с другими региональными столицами Урала.

Во-вторых, в первые годы формирования рынка жилья наблюдалось значительное отставание рыночной инфраструктуры (законодательная база, ри-

элтерская деятельность, система регистрации сделок и т.д.) от потребностей рынка.

В-третьих, в отличие от крупнейших городов Урала в г.Кургане цены на жилье всегда имели рублевую номинацию.

В-четвертых, период депрессивной стабилизации рынка жилья, после финансового кризиса 1998г. продолжался более длительное время, чем в других региональных столицах Урала.

В-пятых, ввиду низкой покупательной способности населения города, покупателями квартир на курганском рынке жилья являются в основном приезжие из других регионов (прежде всего с севера Тюменской области).

В-шестых, вследствие более слабого экономического потенциала Курган имеет меньше материальных, финансовых и иных ресурсов для развития жилищного строительства, чем крупнейшие города Урала, что во многом предопределяет относительно медленные темпы развития локального рынка жилья.

## 2.2. Структура рынка жилья г. Кургана

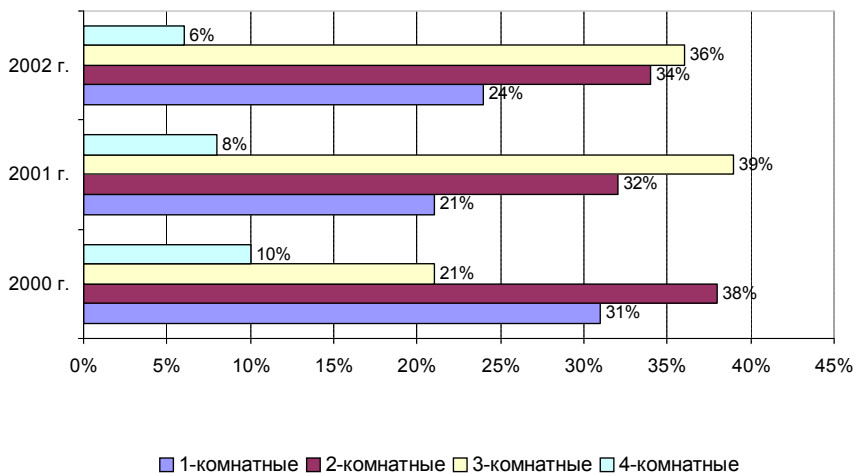
Исходя из уникальных свойств и характеристик жилья как товара, локальный рынок жилья структурируется по следующим критериям:

- количество комнат в квартире;
- тип квартиры;
- этаж расположения квартиры;
- материал стен дома;
- месторасположение дома;
- срок нахождения жилья в эксплуатации и т.д.

На рынке жилья Кургана 95 – 97% всего объема предложения приходится на квартиры, состоящие из одной комнаты, 2-х комнат, 3-х комнат и 4-х комнат.

На рисунке 7 представлена динамика структуры предложения на рынке жилья Кургана за 2000 – 2002 гг.

В структуре рынка жилья по количеству комнат в квартире, в 2000 г. лидирующее место занимали 2-комнатные квартиры. Однако, в 2001г. в структуре предложения произошли существенные изменения. Предложение 3-комнатных квартир увеличилось на 18%, а предложение 2-комнатных сократилось на 6 %. В результате этого наибольшую долю на рынке стали составлять 3-комнатные квартиры. Также в 2001г. резко уменьшилась доля 1-комнатных квартир на рынке (на 10%).



**Рис. 7. Структура предложения на рынке жилья г. Кургане в зависимости от количества комнат (в процентах)**

В 2002г. сдвиги в структуре предложения сохранились. На первом месте остались 3-комнатные квартиры, хотя их доля уменьшилась на 3%. В то же время, доля 2-комнатных и 1-комнатных квартир увеличилась, соответственно на 2% и на 3%.

Несмотря на то, что в структуре предложения в 2001-2002 гг. первое место занимали 3-комнатные квартиры, данная тенденция, скорее всего, имеет временный характер, так как структура предложения по количеству комнат в конечном итоге отражает картину построенного жилья в Кургане (табл. 6).

**Таблица 6**  
**Структура жилых квартир по количеству комнат в г. Кургане в 2000 – 2002 гг., в %**

Годы	Всего	1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные	4-комнатные	Коммунальные
2000	100	31,3	35,6	28,1	2,6	2,4
2001	100	31,5	35,5	27,9	3,0	2,1
2002	100	31,6	35,7	27,8	3,3	1,8

Рассчитано по данным специализированной газеты «Курганские газеты» за 2000 – 2002 гг.

Таким образом, период 2000-2002гг. характеризовался значительными изменениями в структуре предложения, связанными с резкими колебаниями удельного веса 3-комнатных квартир (в пределах 21-39%), и 1-комнатных квар-



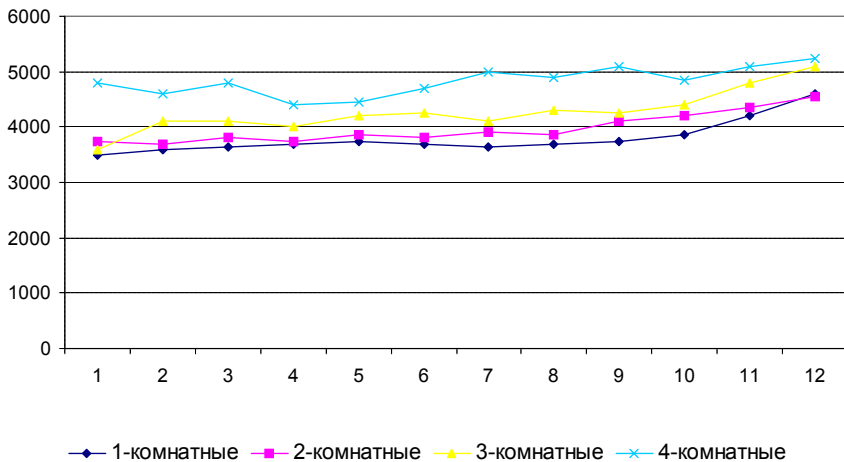
тир (в пределах 21-31%). В то же время, удельный вес 2-комнатных квартир оставался относительно стабильным -32-38%. То же самое относится к 4-комнатным квартирам, удельный вес которых колебался в пределах 4%.

В данный период произошли изменения и в разделении стоимости 1 кв.м площади квартир с разным количеством комнат.

К началу 2000г. произошла четкая дифференциация по цене 1 кв.м на группу квартир состоящую из 1-комнатных, 2-комнатных и 3-комнатных объектов (цена 1 кв.м общей площади на январь колебалась от 3500 рублей до 3720 рублей) и 4-комнатные объекты со стоимостью 4827 рублей за квадратный метр (рис. 8).

На конец 2000 года стоимость 1 кв.м 1-комнатной квартиры составляла 4674 рубля, а 2-комнатной – 4648 рублей. Таким образом, за 2000 год соотношение стоимости квадратного метра в тандеме 1-2-комнатные квартиры осталось неизменным.

В то же время, стоимость 1 кв.м 3-комнатной квартиры составила 5143 рубля и приблизилась к стоимости 1 кв.м 4-комнатной квартиры – 5212 рублей. Такое смещение акцентов означало, что в посткризисное время вновь становится престижным покупать квартиры улучшенной планировки с большим количеством комнат.

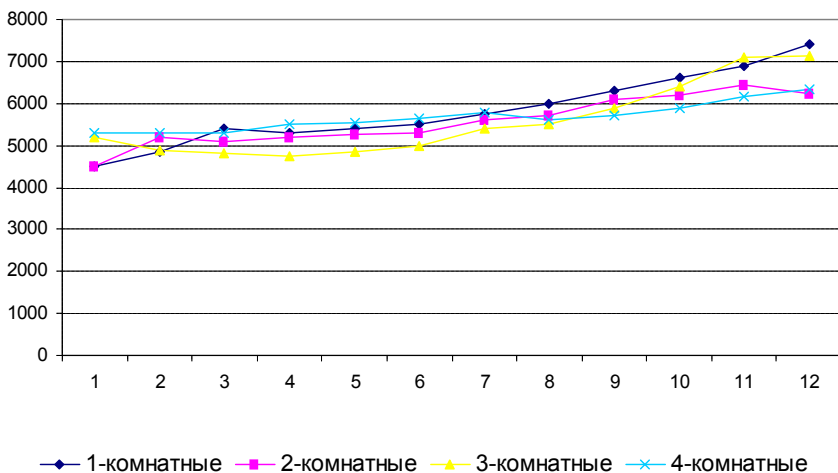


**Рис. 8. Изменение средней стоимости 1 кв. м общей площади в зависимости от количества комнат на рынке жилья Кургана за 2000 г.**

К началу 2001 г. четко выделялись две группы объектов: 1-2-комнатные квартиры (1 кв.м. общей площади в январе 2001г. стоил 4500 рублей) и 3-4-комнатные квартиры стоимостью 5200 рублей и 5300 рублей за квадратный метр (рис. 9).

К концу 2001г. на первое место по стоимости 1 кв.м вышли 1-комнатные квартиры – 7443 рубля. Это связано с повышением спроса на недорогое жилье со стороны низкодоходных слоев населения. На втором месте оказались 3-комнатные квартиры – 7150 рублей за 1 кв.м Данные типы квартир составили первую группу, которая значительно оторвалась по стоимости 1 кв.м от остальных типов квартир.

Во вторую группу вышли 2-комнатные квартиры, со стоимостью 1 кв.м. – 6215 рублей и 4-комнатные – 6386 рублей.

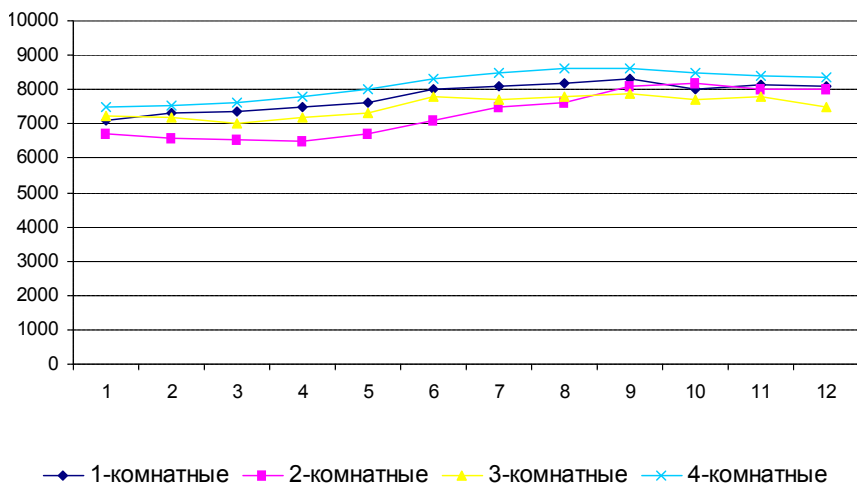


**Рис. 9. Изменение средней стоимости 1 кв. м общей площади в зависимости от количества комнат на рынке жилья Кургана за 2001 г.**

К началу 2002г. стоимость 1-комнатных объектов несколько понизилась и составила 7084 рубля за 1 кв.м Наоборот, стоимость 2-комнатных квартир увеличилась и составила 6 703 рубля за 1 кв.м По 3-комнатным объектам цена 1 кв.м составила - 7206 рублей. Особенно быстро возросла цена 4 комнатных квартир – 7560 рублей за 1 кв.м.

Несмотря на некоторое уменьшение спроса на 1-комнатные квартиры, стоимость одного квадратного метра по данному типу квартир оставалась более высокой, чем у 2 комнатных квартир (рис. 10).

На конец 2002 г. стоимость 1 кв.м для 1-комнатной квартиры составила – 8150 рублей, для 2-комнатной – 8017 рублей. В течение 2002 г. стоимость 1 кв.м для 3-комнатных объектов повысилась незначительно и составила на конец года 7523 рубля. Это самый низкий показатель для всех типов квартир. В большом отрыве от других типов квартир оказались 4-комнатные объекты – 8419 рублей за 1 кв.м.



**Рис. 10. Изменение средней стоимости 1 кв. м общей площади в зависимости от количества комнат на рынке жилья Кургана за 2002 г.**

Таким образом, в течение 2000-2002 гг. происходило смещение акцентов в структуре спроса и предложения жилья. Вновь становится престижным покупать элитное жилье с большим количеством комнат. В 2001-2002 гг. повышенным спросом пользовались 1-комнатные квартиры и одновременно уменьшился спрос на 3-комнатные объекты.

На формирование стоимости жилья существенное влияние оказывает не только количество комнат в квартире, но и такие критерии как тип квартиры, этаж, материал стен, район расположения жилья и т.д.

Рассмотрим степень влияния данных критериев на стоимость жилья.

В настоящее время основными типами квартир, обращающихся на локальном рынке жилья, являются следующие:

- полнметражные квартиры, построенные в конце 40-х годов и в 50-е годы;
- «хрущевки», построенные в 60-е годы и начале 70-х годов;
- улучшенной планировки – построенные в 70 – 80-е годы;
- квартиры в домах, построенных по специальным проектам в 90-е годы XX века.

Наибольшие цены запрашиваются продавцами за квартиры, построенные по спец. проекту, меньше – за квартиры «хрущевского» типа. При этом распределение цен по типам жилья во многом зависит и от количества комнат в квартире, что объясняется различным процентом содержания жилой площади в квартирах разного типа.

В 2000 г. стоимость «хрущевки» была на 14% меньше средних показателей,

квартиры улучшенной планировки были дороже на 5%, полнометражные - на 2%, а квартиры, построенные по спец. проекту, были дороже на 28% (табл. 7).

**Таблица 7**

**Стоимость кв.м общей площади в зависимости от типа квартир на рынке жилья Кургана в 2000 г., руб.**

Квартиры	Тип квартиры			
	полнометражные	«хрущевки»	ул. планировки	спец. проект
1-комнатные	4148	3657	4035	5180
2-комнатные	4351	3452	3782	4979
3-комнатные	4330	3626	4163	6313
4-комнатные	5294	4677	4916	6646
По всем квартирам	4531	3853	4224	5780

Рассчитано по данным специализированной газеты «Курганские квартиры» за 2000 г.

В 2001г. стоимость «хрущевок» была на 9% ниже средних показателей, квартиры улучшенной планировки были дороже на 4%, полнометражные - на 2%, а квартиры по спец. проекту были дороже на 17% (табл. 8).

**Таблица 8**

**Стоимость кв.м общей площади в зависимости от типа квартир на рынке жилья Кургана в 2001 г., руб**

Квартиры	Тип квартиры			
	полнометражные	«хрущевки»	ул. планировки	спец. проект
1-комнатные	6486	5701	6400	7250
2-комнатные	5633	5406	5754	6341
3-комнатные	5482	5380	6253	7521
4-комнатные	7717	6103	6459	6752
По всем квартирам	6330	5648	6446	6914

Рассчитано по данным специализированной газеты «Курганские квартиры» за 2001 г.

В 2002 г. стоимость «хрущевок» была на 11% ниже средних показателей, квартиры улучшенной планировки были дороже на 5%, полнометражные - на 1,0%, а квартиры по спец. проекту были выше средней стоимости жилья на 24% (табл. 9).

**Таблица 9****Стоимость кв.м общей площади в зависимости от типа квартир на рынке жилья Кургана в 2002 г., руб.**

Квартиры	Тип квартиры			
	полнометражные	«хрущевки»	ул. планировки	спец. проект
1-комнатные	8100	7512	8019	9670
2-комнатные	7881	7260	7789	9975
3-комнатные	7949	6866	7935	10256
4-комнатные	8918	6833	10591	12738
По всем квартирам	8212	7118	8584	10839

Рассчитано по данным специализированной газеты «Курганские квартиры» за 2002 г.

Таким образом, за 2000 – 2002 гг. стоимость «хрущевок» повысилась на 3 – 5% по отношению к средним показателям стоимости жилья. Это связано с увеличением спроса населения на данный тип жилья в посткризисное время. Стоимость жилья улучшенной планировки по отношению к усредненным показателям осталась практически неизменной, что свидетельствует о стабильном спросе на этот тип квартир.

В то же время стоимость полнометражных квартир понизилась на 1 – 2% относительно усредненных показателей стоимости жилья. Некоторое падение спроса на данный тип квартир связано с появлением на рынке разнообразных типов квартир, превосходящих по своим параметрам полнометражное жилье.

Квартиры по спец. проектам остаются наиболее дорогим типом жилья. Однако их стоимость уменьшилась за 3 года на 4 – 11%. Это связано, в первую очередь, с увеличением предложения элитных квартир на рынке жилья.

Также наблюдается дифференциация по цене 1 кв. м за квартиры, расположенные на средних этажах и крайних этажах многоэтажных домов. В 2002 г. квартиры, расположенные на средних этажах, ценились выше квартир на крайних этажах в среднем на 12%. Зависимость стоимости 1 кв. м жилья от этажа расположения представлена в таблице 10.

**Таблица 10****Зависимость стоимости 1 кв. м общей площади от этажа расположения квартиры на рынке жилья Кургана в 2002 г. (руб.)**

Квартиры	Все квартиры	Средние этажи	Крайние этажи
1-комнатные	7446	7748	7144
2-комнатные	7254	7754	6923
3-комнатные	7511	8178	7173
4-комнатные	7781	7989	6954

Рассчитано по данным специализированной газеты «Курганские квартиры» за 2002 г.

Из приведенных данных видно, что распределение цен существенно зависит от количества комнат в квартире. В 1-комнатных квартирах средние этажи ценятся на 10% выше крайних, в 2-комнатных - на 12%, в 3-комнатных - на 14% и в 4-комнатных - на 12%.

В зависимости от материала стен, наибольшие цены запрашиваются за квартиры, расположенные в кирпичных домах (табл. 11).

**Таблица 11**

**Зависимость стоимости 1 кв. м общей площади от материала стен дома в 2002 г. (руб.)**

Дом	1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные	4-комнатные
Кирпичный	7943	8041	8430	9778
Панельный	7858	7673	7251	7708
Шлакоблочный	5429	5676	5407	-

Рассчитано по данным специализированной газеты «Курганские квартиры» за 2002 г.

Стоимость 1 кв. м в шлакоблочных домах на 24% меньше средних показателей, в панельных домах жилье дороже на 5%, а в кирпичных домах увеличивается стоимость квартиры на 18%.

В структуре жилищного фонда города по материалу стен на долю кирпичного жилья приходится 45,8%, а на долю панельного жилья – 42,5% (табл. 12).

**Таблица 12**

**Распределение жилого фонда г. Кургана по материалу стен в 2001г.**

Дома	Число жилых домов		Площадь квартир	
	ед.	%	тыс. кв. м.	%
Кирпичные	3108	20,4	2819,4	45,8
Панельные	705	4,6	2612,4	42,5
Шлакоблочные	185	1,2	10,9	0,2
Смешанные	192	1,3	11,4	0,2
Деревянные	9463	62,0	600,2	9,8
Прочие	1609	10,5	95,3	1,5

Составлено по: Жилищно-коммунальное хозяйство г. Кургана за 1991, 1996-2001 гг.: Стат. сб. №12 / Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 2002. С.30.

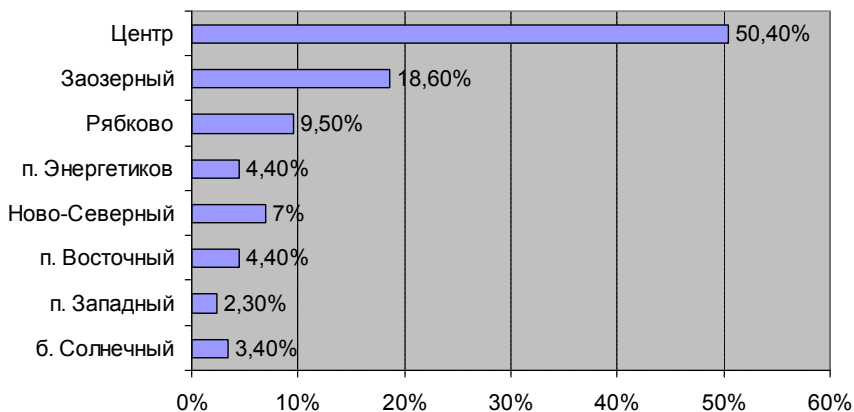
В соответствии с данной структурой, на локальном рынке жилья в 2002г. доля квартир, расположенных в кирпичных домах, составила 51%. В панельных домах располагалось 42% предлагаемого на продажу жилья, в шлакоблочных – 2% и 4% приходилось на все остальные типы домов.

В структуре рынка жилья Кургана по критерию месторасположения выделяют следующие районы: Центр, Заозерный, Рябово, п. Энергетиков, Ново-

Северный, п. Восточный, п. Западный, бульвар Солнечный.

По мере развития локального рынка жилья все большее влияние на рыночную стоимость равнокачественного жилья начинает оказывать его месторасположение: удаленность от центра города; уровень развития социальной инфраструктуры; экологическая обстановка и другие факторы.

В структуре предложения квартир по районам города преобладает его центральный район (Центр). Более половины всех выставяемых на продажу квартир приходится на долю центрального района (рис. 11).



**Рис. 11. Структура предложения квартир по районам г. Кургана в 2002 г.**

Пятуую часть всего предлагаемого жилья составляют квартиры в Заозерном районе. Примерно 10% предлагаемого жилья приходится на п. Рябово. В поселках Восточный, Ново-Северный и Энергетиков предложение примерно одинаково и составляет 4-5%. Меньше всего квартир предлагается в западной части города (п. Западный и б. Солнечный). Это объясняется тем, что в данных районах имеется небольшое количество благоустроенного жилого фонда: в п. Западном - значительный частный сектор, а б. Солнечный начал застраиваться с конца 80-х годов и имеет незначительный жилой фонд. Месторасположение жилья играет большую роль при определении его цены. Чем дальше от центра, тем меньше разница в цене между квартирами с различными потребительскими свойствами. В ходе исследования было выяснено, что цены на жилье значительно отличаются по районам города (табл. 13).

Как видно из данной таблицы, ранг района города по цене жилья может изменяться во времени. Поэтому, для определения места каждого района в рейтинге по ценам на квартиры были взяты усредненные коэффициенты. Таким образом, наиболее дорогое жилье расположено в Центральном районе, на втором месте по стоимости жилья находится Заозерный район, третье ме-

сто делят микрорайон б. Солнечный и п. Западный, четвертое место занимает п. Ново-Северный, пятое - п. Энергетиков, шестое - п. Рябово и самые низкие цены на жильё имеет п. Восточный.

По сроку нахождения жилья в эксплуатации рынок жилья укрупненно структурируется на рынок нового и старого жилья, соответственно первичный и вторичный. Вновь построенное жильё формирует первичный рынок жилья. Соответственно новое жилищное строительство является важнейшим условием формирования и развития локального рынка жилья.

До начала радикальных экономических преобразований более 80% вновь построенного жилья г. Кургана приходилось на государственную собственность. Прирост городского жилого фонда в эти годы происходил в основном за счет строительства жилья крупнейшими градообразующими предприятиями промышленности и транспорта, такими как: Курганмашзавод, завод ММК, КЗКТ, комбинат «Синтез», ПО «Кургансельмаш», ПО «Курганармхиммаш», ПО «Курганприбор», Курганское отделение Ю.-Ур. ж.-д. и другие. Так, в 1991 г. доля госсобственности во вновь построенном жилье составляла 82,7%. Однако в результате распада СССР и системного кризиса переходного периода в России, в 90-е годы происходило постоянное сокращение ввода жилья. В 2001 г. ввод нового жилья в РФ составил только 47% от уровня 1991 г. В Кургане за этот период спад в жилищном строительстве составил 79,1%.

В региональных столицах Урала за этот же период спад в жилищном строительстве составил в среднем 47,3%. Таким образом, в Кургане наблюдалось значительно большее падение объемов жилищного строительства, чем в других региональных столицах УЭР и в среднем по России.

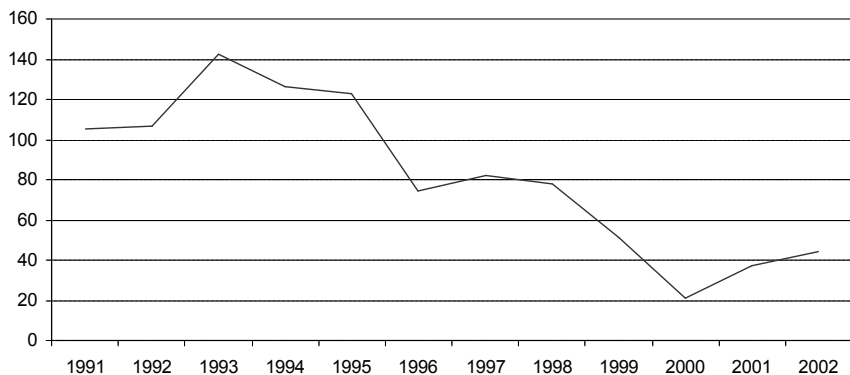
Особенно глубокий спад в жилищном строительстве города был в 1991 г., когда объемы строительства снизились с 177,8 тыс. кв.м до 105,0 тыс. кв.м, то есть на 40%. После определенного увеличения ввода жилья, имевшегося в 1993 г., происходило дальнейшее ежегодное сокращение ввода жилых домов за счет всех источников финансирования (рис. 12).

Исключение составил 1997 г., когда произошло некоторое оживление жилищного строительства (увеличение ввода жилья на 10% по сравнению с предыдущим годом). Однако события августа 1998 г. показали, что нижняя точка кризиса в жилищном строительстве города еще не была пройдена и спад объемов вновь вводимого жилья продолжился. В 1999 г. объемы ввода жилья упали на 34,8% по сравнению с 1998 г., а в 2000 г. ввод жилья уменьшился еще на 59% по сравнению с предыдущим годом. Только в 2001 г. начался рост объемов вновь введенного жилья. Определенный подъем жилищного строительства начался позже, чем в других региональных столицах УЭР.

В настоящее время темпы жилищного строительства определяются спросом на жильё в основном со стороны высокодоходных групп населения. Поскольку в Кургане имеется достаточно узкий слой богатых домохозяйств, то



потребовалось значительно большее время для аккумуляции инвестиционных ресурсов, предназначенных для жилищного строительства.



— Тыс. кв. м.

**Рис. 12. Динамика строительства жилья в Кургане за 1991 – 2002 гг.**

Также в пореформенный период, вплоть до 2001 г., в городе происходило резкое уменьшение строительства квартир. Если в 1990 г. в Кургане было построено 3359 квартир, то в 1999 г., после финансового кризиса августа 1998г., было построено только 832 квартиры или 24,8% от уровня 1990г., а в 2000г. всего 279 квартир или 8,3% от уровня 1990г. (табл. 14).

**Таблица 14**

**Строительство квартир в Кургане за 1990 – 2001 гг.**

Годы	Строительство квартир за счет всех источников финансирования, единиц	Темпы роста (снижения) строительства квартир, в процентах к предыдущему году
1990	3359	-
1991	1963	58,4
1996	1286	65,5
1997	1511	117,4
1998	1390	92,0
1999	832	60,0
2000	279	33,5
2001	588	210,8
2002	497	84,5

Расчитано по: Жилищно-коммунальное хозяйство г. Кургана за 1991, 1996 – 2001 гг.: Стат. сб. №12 / Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 2002. С.27.

В пореформенный период в городе наблюдался рост объемов индивидуального жилищного строительства. Однако доля индивидуальных застройщиков в общем вводе жилья до конца 90-х гг. оставалась крайне незначительной (в 1998г. всего 2,3%). Более того, в 1997 - 1998 гг. наблюдался спад в индивидуальном жилищном строительстве. Только после финансового кризиса 1998 г. индивидуальные застройщики резко активизировали свою деятельность. В 1999 г. индивидуальных жилых домов было построено в 3,5 раза больше, чем в предыдущем году, и их доля в общем вводе жилья составила - 12,3%. В 2000 г. доля индивидуальных жилых домов в общем вводе жилья составляла уже 36%, но подъем индивидуального жилищного строительства был непродолжительным. В 2001г. индивидуальные застройщики ввели в действие всего 5,3 тыс. кв. м жилья (70,7% от уровня 2000 г.), а их доля в общем вводе жилья снизилась до 14,2%. В 2002 г. доля индивидуальных застройщиков в общей площади построенного жилья осталась практически неизменной (14,6%).

В последние годы наблюдается стремительный и постоянный рост стоимости строительства жилья. С 1998 года по 2002 год стоимость строительства 1 кв. м жилья в г. Кургане увеличилась с 2633 р. до 5760 р., то есть в 2,2 раза.

К факторам, обусловившим увеличение стоимости строительства жилья, можно отнести рост цен на стройматериалы, увеличение тарифов на электроэнергию, увеличение тарифов и расценок на транспортные перевозки, рост заработной платы строителей и т.д. Кроме того, строительные материалы, выпускаемые на местных заводах ПСМ, остаются неконкурентоспособными по сравнению с аналогичной продукцией соседних Челябинской, Свердловской и Тюменской областей ввиду их высокой стоимости.

Следствием этого является переключение строительных фирм Кургана на использование стройматериалов из других областей. В настоящее время около 80% стройматериалов закупается в области Уральского региона, что также приводит к удорожанию жилищного строительства.

В таблице 15 представлены данные по стоимости жилья на первичном и вторичном рынках в 1998 – 2002 гг.

**Таблица 15**

***Стоимость 1 кв. м общей площади на первичном и вторичном рынках жилья Кургана в 1998 – 2002 гг. (руб.)***

Годы	Первичный рынок	Вторичный рынок
1998	3778	2906
1999	4548	3396
2000	6170	4571
2001	8923	6374
2002	10836	7852

Составлено по данным Курганского областного комитета статистики

В 1998г. стоимость квадратного метра на первичном рынке была выше, чем на вторичном для общей площади на 30%, в 1999г. – на 40%, в 2000г. – на 35%, в 2001г. – на 40%, в 2002г. – на 38%. При этом средний размер общей площади построенных квартир увеличился с 57,4 кв.м в 1998г. до 82,4 кв.м в 2002г.

Недостаток инвестиционных ресурсов приводит к затягиванию сроков строительства или консервации работ. На начало 2002 года площадь жилых домов, находящихся в незавершенном строительстве, составила 198,1 тыс. кв. метров, что в 6,2 раза больше ввода жилых домов за 2001 год (без ИЖС). Доля приостановленных и законсервированных объектов - 34,9 процента.

В начале XXI века жилищное строительство в Кургане, по сравнению с региональными столицами УЭР, установилось на относительно низком уровне. По вводу в действие общей площади жилых домов на 1000 жителей, среди этой группы городов, Курган находится на 7-м - последнем месте. Еще в 1990г. по данному показателю Курган находился на 2-м месте среди этой группы городов. Однако объективные тенденции переходной экономики не способствуют быстрому развитию жилищного сектора города. Из данной группы городов Курган оказался в меньшей степени подготовленным к радикальным экономическим преобразованиям. По своему социально-экономическому потенциалу Курган уступает всем региональным столицам Урала. Следовательно, у города имеется меньше материальных, финансовых и иных ресурсов для развития жилищного строительства, чем у крупнейших промышленных центров Урала. Это обстоятельство объясняет относительно медленные темпы развития рынка жилья Кургана.

Одним из сегментов вторичного рынка является рынок найма жилья, сдаваемого внаем. Он отличается от рынка жилья как предмета собственности. На этом рынке продаются и покупаются не строения, а жилищные услуги, поставляемые этими строениями. Как известно, квартиры отличаются друг от друга такими характеристиками, как количество комнат, этаж расположения, материал стен и т.п. Каждая из этих характеристик изменяет качественную сторону жилищных услуг, предоставляемых данной единицей жилищного фонда.

Важнейшей характеристикой жилья является уровень его благоустройства, который характеризуется удельным весом площади, оборудованной водопроводом, канализацией, центральным отоплением, газом, горячим водоснабжением. С 1991г. по 2001г. доля жилищного фонда Кургана, обеспеченного водопроводом, увеличилась на 2,2%, канализацией – на 2,5% , центральным отоплением – на 2,6%, ваннами (душами) – на 0,1%, горячим водоснабжением на 3,9%, напольными электроплитами – на 0,8%. За этот же период жилищный фонд, обеспеченный газом, уменьшился на 3,6% (табл. 16).

Таблица 16

**Уровень благоустройства жилищного фонда г. Кургана за 1991,  
1996 – 2001 гг., в %**

Годы	Удельный вес жилой площади, оборудованной						
	Водопроводом	Канализацией	Центральным отоплением	Ваннами	Газом	Горячим водоснабжением	Напольными электроплитами
1991	83,7	82,9	88,1	79,5	89,6	77,2	4,0
1996	85,4	85,0	90,3	81,5	85,1	79,7	6,0
1997	85,5	85,0	90,3	81,0	84,3	78,8	6,0
1998	85,6	85,1	90,3	81,7	85,8	81,4	5,8
1999	85,7	85,2	90,6	81,0	86,7	81,4	5,5
2000	85,7	85,1	90,6	80,7	86,4	81,1	5,1
2001	85,9	85,4	90,7	79,6	86,1	81,1	4,8

Составлено по: Жилищно-коммунальное хозяйство г. Кургана за 1991, 1996 - 2001 гг.: Стат. сб. №12 / Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 2002. С.24.

Как видно из табл. 16, в 2001 г. только 85,9% жилищного фонда было оборудовано водопроводом, 85,4 – канализацией, 90,7 – центральным отоплением, 81,1 – горячим водоснабжением, 79,6 – ваннами (душами), 86,1% – газом.

По состоянию на 1.01.2002 г. только три четверти жилищного фонда города оборудовано одновременно водоснабжением и канализацией, центральным отоплением, газом, горячим водоснабжением. Как видно из табл. 17, в таких условиях проживает только 72,8% населения города.

Не менее важные различия в жилищных условиях вытекают из расположения жилища. Близость его к месту работы, торговым учреждениям, транспорту и местам отдыха влияет на качество услуг, предоставляемых данной единицей жилищного фонда.

В настоящее время количество предлагаемого для сдачи в аренду жилья ограничено. По данным газеты «Курганские квартиры» в 2002г. ежемесячный объем предложения на рынке жилья Кургана составлял примерно четыреста объектов. Из этого количества жилья только около пятидесяти объектов предлагались для сдачи внаем.

Недостаточное количество жилья, предлагаемого в аренду, в условиях повышенного спроса на него, связано в немалой степени с неурегулированностью данного вопроса законодательством, что, в свою очередь, предоставляет широкое поле для правонарушений и недоверия арендодателей. Поскольку сектор арендного жилья является зоной повышенного риска, это приводит к дальнейшему повышению платы за сдаваемое внаем жилье.

Таблица 17

**Численность населения г. Кургана, проживающего в благоустроенном жилом фонде в 2001 г.**

Виды благоустройства	Жилищный фонд, тыс. кв. м.	Доля жилфонда, %	Число проживающих, человек	Доля проживающих, %
Водопровод	5285,1	85,9	256232	71,7
Канализация	5252,5	85,4	254639	71,2
Центральное отопление	5575,2	90,7	268230	75,0
Ванны	4894,0	79,6	233855	65,4
Газоснабжение	5296,2	86,1	230364	64,4
Горячее водоснабжение	4987,5	81,1	259890	72,6
Электроплиты	296,9	4,8	15834	4,4

Рассчитано по: Жилищно-коммунальное хозяйство г. Кургана за 1991, 1996 – 2001 гг.: Стат. сб. №12 / Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 2002. С.6-7.

### **2.3. Условия формирования рынка жилья**

Среди наиболее важных условий, способствующих формированию локального рынка жилья, можно выделить экономические и демографические факторы. В переходный период экономико-демографические условия оказывают доминирующее влияние на темпы формирования и развития рынка жилья на локальном уровне.

По отношению к г. Кургану влияние экономических факторов на формирование рынка жилья имеет свои особенности.

Город Курган сформировался как крупный промышленный центр уже в послевоенный период, в условиях планово-централизованного развития экономики. Как и все крупные российские города, сформировавшиеся в советский период, Курган имеет чрезмерно развитую сферу материального производства. В настоящее время в этой сфере занято примерно 80% трудоспособного населения города. В производственной сфере преобладают отрасли тяжелой промышленности и, прежде всего, машиностроение и металлообработка, составляющие 43 % в структуре экономики города.

В то же время социальная сфера города и жилищный сектор, как ее важнейшая часть, не соответствуют уровню развития промышленности.

Это объясняется тем, что в советский период длительное время существовала мобилизационная модель развития экономики. При данной модели основные финансовые, материальные и людские ресурсы направлялись на развитие, прежде всего, отраслей тяжелой и оборонной промышленности. В этот период на развитие социальной сферы ресурсы выделялись по «остаточно-

му» принципу. В данных социально-экономических условиях развитие жилья рассматривалось как средство обеспечения трудовыми ресурсами быстроразвивающихся отраслей промышленности.

Радикальные экономические реформы начала 90-х годов привели к возникновению глубокого противоречия между создаваемыми рыночными механизмами регулирования экономики и сложившейся в советский период структурой городского хозяйства. В результате российские города, в том числе крупные и крупнейшие, оказались в тяжелом экономическом кризисе, который сопровождался резким спадом производства. Например, индекс физического объема производства промышленной продукции в региональных центрах Урала в 1998 г. по отношению к 1990 г. составлял: Пермь – 53,1; Екатеринбург – 27,5; Оренбург – 50,0; Курган – 40,5.

Кризисные явления отразились и на развитии социальной сферы. Если в советский период эта сфера финансировалась по остаточному принципу, то в настоящее время ее финансирование резко сократилось и продолжает сокращаться. Это отразилось и на развитии жилищного сектора городов. Ввод в действие жилых домов в региональных центрах Уральского экономического района (УЭР) в 2000 г. по отношению к 1990 г. составил: Уфа – 51,2%; Екатеринбург – 48,8%; Оренбург – 59,2%; Челябинск – 72,6%; Пермь – 38,9%; Курган – 11,8%; Ижевск – 28,8% [21, 24]. Таким образом, по глубине спада в жилищном строительстве Курган оказался на последнем месте среди региональных столиц УЭР.

По численности населения Курган относится к крупным городам России. Курган занимает 45-е место среди городов РФ, однако он значительно меньше остальных региональных центров УЭР: Екатеринбург – 5-е место в РФ; Челябинск – 8-е место; Уфа – 9-е место; Пермь – 10-е место; Ижевск – 18-е место и Оренбург – 25-е место. Соответственно город обладает относительно меньшим *экономическим потенциалом* и уровнем диверсифицированности городского хозяйства, по сравнению с другими региональными столицами Урала.

По объему производства промышленной продукции Курган находится на 7-м месте (10 488 млн р. в 2000 г.) среди этой группы городов, а в пересчете данного показателя на душу населения – на 6-м месте (29133 р. в 2000 г.) [21].

В 2000 г. среднегодовая численность занятых в экономике города была 143,8 тыс. человек, что составило 70,3 % от уровня 1990 г. Среди региональных столиц УЭР город находится на втором месте по сокращению величины данного показателя [21].

По инвестициям в основной капитал (за счет всех источников финансирования) Курган также находится на последнем месте среди региональных столиц Урала (1028,5 млн р. в 2000 г.) [21].

В пересчете на душу населения это дает следующие результаты за 2000 г.: Челябинск – 4183 р.; Оренбург – 8446 р.; Екатеринбург – 4413 р.; Пермь – 12340 р.; Уфа – 12330 р.; Ижевск – 7889 р.; Курган – 2856 р. Следовательно, в Кургане

было вложено инвестиций в основной капитал на душу населения на 61,9% меньше, чем в среднем по городам Урала.

Кризисные явления в экономике города оказывают негативное влияние на формирование и развитие жилищного рынка Кургана по следующим двум направлениям. Во-первых, сокращаются налоговые поступления от предприятий в местный бюджет. Это уменьшает возможности финансирования жилья из данного источника. Во-вторых, предприятия, находящиеся в неустойчивом финансовом положении, больше не в состоянии вести новое жилищное строительство. Это относится даже к таким мощным предприятиям, составляющим основу экономики города, как ОАО «Курганмашзавод», АКООС «Синтез», Курганское отделение Ю.-Ур. ж. - д. и т.д.

*Уровень развития строительной базы* является вторым по значимости экономическим фактором, оказывающим влияние на формирование локального рынка жилья.

Жилищно-строительный комплекс крупного города как правило состоит из трех блоков:

- собственно строительные организации, возводящие жилые дома;
- предприятия по производству материальных ресурсов для жилищного строительства;
- предприятия инфраструктуры, обеспечивающие функционирование строительного комплекса.

В 60–80-е годы в Кургана сформировался достаточно мощный строительный комплекс. В его состав вошли предприятия промышленности стройматериалов (заводы ЖБИ – 1, ЖБИ – 2, завод крупнопанельного домостроения КПД – 97 и другие), строительные организации (стройтрест №74, трест «Кургангражданстрой»), проектный институт «Кургангражданпроект» и другие инфраструктурные организации.

Однако, начавшийся в 90-е годы кризис переходного периода сильно ударил по развитию жилищного строительства Кургана. В этот период резко сократились объемы произведенных строительных работ и как следствие произошло значительное уменьшение численности работников строительной отрасли (табл. 18).

Строительный комплекс Кургана оказался в худшем положении, чем стройиндустрия других областных центров Уральского района, прежде всего по причине менее мощного социально-экономического потенциала города.

Другой причиной спада в жилищном строительстве является относительно высокая стоимость стройматериалов курганского производства по сравнению с аналогичной продукцией, выпускаемой в соседних регионах. Так, закупка изделий для крупнопанельного домостроения на Челябинском заводе ЖБИ-1 обходится курганским строителям на 20-30 % дешевле, чем аналогичные изделия курганских заводов стройиндустрии.

Таблица 18

**Динамика численности работников строительной отрасли  
г. Кургана за 1991, 1996 – 2001 гг.**

Годы	1991	1996	1997	1999	2000	2001
Количество работающих в строительстве, человек	18633	12300	12559	5471	5363	5778
Темпы роста (снижения), в % к предыдущему году	101,7	93,4	102,1	97,9	98,2	105,6

Рассчитано по: Строительство в Курганской области за 1991, 1996-2001 гг.: Стат. сб. №47 / Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 2002. С.9.

В целом, большая часть продукции курганских заводов стройиндустрии стоит дороже, чем в среднем по стране. В 2000г. 1 кубометр товарного бетона, произведенного в Кургане, стоил 1331 рубль, а в среднем по России – 872 рубля. В этом же году 1 кубометр товарного раствора стоил в Кургане в 1,6 раза дороже – 1074,5 рубля при 687,3 рубля в среднем по России. Цемент в 2001г. был дороже на 8,1% и т.д.

В результате, курганские строители стремятся закупать больше строительных материалов на заводах Свердловской и Челябинской областей, а также на заводе керамических материалов в с. Брылино (Курганская область). Это происходит несмотря на рост транспортных тарифов и увеличение стоимости услуг, оказываемых посредниками.

Относительно высокая стоимость курганских стройматериалов вызвана следующими причинами: во-первых, более высокие тарифы на электроэнергию в Курганской области по сравнению с другими областями УЭР. Курганская область не может обеспечить себя полностью электроэнергией и вынуждена примерно 70% электроэнергии закупать на региональном оптовом энергетическом рынке по повышенному тарифу; во-вторых, в Курганской области отсутствует добыча и производство некоторых видов сырья и стройматериалов (щебень, битум, цемент, гипс и т.д.), которые поэтому нужно закупать в других областях; в-третьих, в стройиндустрии города пока мало используются новые, более эффективные технологии, новые, более дешевые материалы, утеплители и т.д.

Под влиянием совокупности данных причин, после 1991 года происходило быстрое увеличение средней стоимости строительства одного квадратного метра жилья в Кургане. В 2002 г. стоимость строительства 1 кв. метра общей площади составила 5760 рублей, то есть увеличилась по сравнению с 1991 г. в 10,2 раза.



С 1991 года происходит постоянное уменьшение объема продукции, выпускаемой промышленностью строительных материалов. В целом, по сравнению с 1991г., выпуск стеновых материалов в городе упал в 8,7 раза, стеновых крупных блоков – в 20,4 раза, керамзита – в 28,4 раза, песка строительного – в 9,9 раза, пиломатериалов – в 3,2 раза, оконных и дверных блоков – в 6,1 раза.

Особенно негативно повлияло на жилищное строительство резкое сокращение выпуска таких важнейших видов строительных материалов как кирпич и сборные железобетонные конструкции. Как видно из таблицы 19, в 2002 г. строительного кирпича было выпущено в 12,4 раза меньше чем в 1991 г. В этом же году сборных железобетонных конструкций было произведено в 11,6 раза меньше, чем в 1991 году.

**Таблица 19**

***Производство важнейших видов строительных материалов  
предприятиями Кургана за 1991, 1996 – 2001 гг.***

Годы	1991	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Кирпич строительный, млн шт. услов. кирпича	105,6	18,5	14,0	13,3	8,5	7,4	6,9
Сборные железобетонные конструкции и детали, тыс. куб. м.	300,6	55,9	37,1	27,9	26,0	33,3	31,3

Составлено по: Строительство в Курганской области за 1991, 1996-2001 гг.: Стат. сб. №47 / Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 2002. С.15.

Производственные мощности городских предприятий стройиндустрии оказались загруженными менее чем наполовину. В 2002 г. производственные мощности по выпуску панелей и конструкций для крупнопанельного домостроения использовались на 2,9%, дверных блоков – на 10,4%, сборных железобетонных конструкций и изделий – на 16,6%, нерудных строительных материалов – на 19,6% пиломатериалов – на 26,2%, стеновых материалов – на 31,7%.

В настоящее время предприятия стройиндустрии Кургана – наиболее убыточная группа промышленных предприятий. ПСМ за 2002 г. имела сальдированный финансовый результат – 15,6 млн руб. убытков, что составляло 9,4% от общего объема убытков экономики города.

Причиной бедственного положения предприятий стройиндустрии является не только высокая цена их продукции, но и то, что по крайней мере два из них – завод КПД – 97 и Курганский завод керамических стеновых материалов – вступили в рыночную экономику с грузом серьезных просчётов, допущенных в период их строительства. Данный фактор помешал предприятиям выйти на проектную мощность, достичь нормативной себестоимости продукции и строгого соблюдения технологической дисциплины. Кроме того, в период

приватизации государственные пакеты акций, зарезервированные на городских заводах стройиндустрии были проданы в частные руки, и муниципальные власти потеряли возможность влиять на данные предприятия. В результате завод ЖБИ – 1 находится на грани банкротства. На комбинате ЖБИ – 2 многие производства не работают.

Наиболее тревожным фактом является то, что продукция курганских предприятий ПСМ является морально устаревшей и выпускается по старым технологиям. Средства же на модернизацию производства предприятия практически не имеют.

По данным «Единого государственного регистра предприятий и организаций всех форм собственности и хозяйствования» в строительной отрасли Кургана на 01.01.2002г. было 765 субъектов хозяйственной деятельности - предприятий, организаций, их филиалов и других обособленных подразделений. Из них 665 субъектов или 86,9 %, относятся к частной собственности; к смешанной собственности без участия иностранного капитала - 54 субъекта или 7,1 %; к федеральной собственности - 14 субъектов или 1,8 %; к собственности субъектов федерации - 11 или 1,4 %; к муниципальной собственности - 9 или 1,2 %; к собственности общественных объединений - 9, или 1,2 %; к смешанной собственности с участием иностранного капитала - 3 или 0,4 %. Следовательно, подавляющее большинство предприятий, действующих в строительной отрасли Кургана, относится к частной собственности.

Около 600 строительных организаций Кургана являются малыми предприятиями. Однако на их долю приходится всего 11,7% объёмов выполненных работ. Большая часть малых предприятий никак о себе не заявляет: они не прошли процедуры закрытия, но нет никаких сведений о том, как они работают. Таким образом, развитие отрасли определяют крупные и средние строительные фирмы. Самая заметная среди них – ОАО «Промстрой», на долю которой в последние годы приходится примерно 25% общего объёма строительных работ по городу.

Одной из причин низкой эффективности работы строителей является устаревший парк строительных машин и механизмов. Так 74,5% имеющихся в строительных организациях Кургана башенных кранов уже полностью самортизированы. На 46 - 59% изношен парк асфальтовых установок, свайных дизель – молотов, одноковшовых экскаваторов, бульдозеров на тракторной основе, подъёмников, кранов на гусеничном ходу. Ещё выше износ скреперов (95,7%), кранов – трубоукладчиков (81,6%), кранов на пневмоколёсах (65%).

Ввод в действие, эксплуатация и реконструкция жилищного фонда зависят также от уровня развития и технического состояния городских инженерных сетей: тепло-, электро-, газо-, водоснабжения и канализации. С середины 90-х годов резко сократился ввод в действие водопроводных, канализационных и тепловых сетей (табл. 20)

**Ввод в действие инженерных сетей в г. Кургане**  
за 1991, 1996 – 2001 гг., км

Годы	Водопроводные сети	Канализационные сети	Тепловые сети	Газовые сети
1991	0,8	1,9	-	-
1995	0,59	-	-	-
1996	0,36	-	-	1,6
1997	0,13	0,32	-	10,9
1998	-	-	-	6,89
1999	-	-	-	8,2
2000	-	-	-	9,8
2001	-	0,6	0,8	2

Составлено по: Жилищно-коммунальное хозяйство г. Кургана за 1991, 1996-2001 гг.: Стат. сб. №12 / Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 2002. С.31-33.

В отдельные годы не было введено ни одного километра инженерных сетей данного типа. Исключение составляет система газоснабжения, которая развивалась довольно быстрыми темпами. Происходит постепенный перевод отопительных котельных города на газообразное топливо. Так, в 1992 г. из 80 котельных только 2 работало на газе, в 1997 г. их было уже 6, а в 2002 г. - 15 котельных работало на газообразном топливе.

Что касается водопроводной сети города, то из 209,4 км четвертая часть или 25 % протяженности системы нуждается в срочной замене. Из находящихся в эксплуатации 381,6 км паровых и тепловых сетей 101,1 км (26,5 %) сетей также нуждается в замене.

Усиление износа систем тепло-, водоснабжения приводит к учащению аварий на инженерных сетях города. Это ведет к уменьшению пропускной способности данных систем. По сравнению с началом 90-х годов произошло уменьшение отпуска воды всем потребителям. В целом ухудшился режим теплоснабжения жилого фонда города. Данные системы жизнеобеспечения не соответствуют современным требованиям. Они не обеспечивают в полной мере возрастающих потребностей населения города в данных услугах и таким образом тормозят развитие локального рынка жилья.

Следующим фактором, активно влияющим на функционирование и развитие рынка жилья крупного города, является **уровень финансирования жилищного строительства**. Объемы жилищного строительства и эффективность эксплуатации жилищного фонда напрямую зависят от размера инвестиций в жилищный сектор.

За 90-е годы система городского жилищного финансирования претерпела значительные изменения. В дореформенный период система городского жилищного финансирования характеризовалась централизованным распреде-

лением бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатном предоставлении гражданам, стоящим в очереди на улучшение жилищных условий. В результате рыночных преобразований произошел отказ от финансирования жилищного строительства из одного источника – государственных капиталовложений. Это привело к кардинальному изменению структуры вводимых в эксплуатацию жилых домов по формам собственности и источникам финансирования. Значительно увеличилась доля частного сектора, а государство перестало быть основным участником на этом рынке. В настоящее время основным фактором, лимитирующим жилищное строительство, служит ограниченность финансовых ресурсов.

Если в 1991г. за счет государственного финансирования было построено 82,7% жилья, то в 2000г. доля государственной собственности во вновь построенном жилье составила 0,0%. За этот же период доля частной собственности во вновь построенном жилье увеличилась с 4,0% до 91,8% (табл. 21).

Таким образом, в условиях ограниченности и даже полного отсутствия государственных капвложений, основными источниками финансирования строительства жилья стали средства предприятий, организаций и частных лиц.

**Таблица 21**

**Структура введенного жилья г. Кургана по источникам финансирования за 1991, 1996 – 2001 гг., в %**

Годы	Доля госсобственности в общей площади введенного жилья	Доля муниципальной собственности	Доля смешанной собственности	Доля частной собствен- ности
1991	82,7	-	-	4,0
1995	3,4	18,0	60,2	18,4
1996	30,9	14,3	16,5	8,3
1997	14,6	8,1	51,4	25,9
1998	11,8	12,9	43,2	31,1
1999	14,4	12,3	41,1	32,2
2000	-	-	8,2	91,8
2001	-	-	11,6	88,4

Составлено по: Строительство в Курганской области за 1991, 1996-2001 гг.: Стат. сб. №47 / Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 2002. С.5.

Неблагоприятный инвестиционный климат, существующий в городе, препятствует разворачиванию жилищного строительства. В период с 1991 г. по 1997 г. наблюдался значительный спад инвестиций: за пятилетие с 1991 г. по 1995г. в среднем за год объем инвестиций в основной капитал составлял в 77% от уровня 1990 года, в 1996 г. – 44% от уровня 1995 года, в 1997 г. 86% от

достигнутого в 1996 году, в 1998г. – 87% от уровня предыдущего года. Лишь с 1999 года начался некоторый подъем уровня инвестиций. Однако даже в 2000 году, когда был достигнут самый заметный рост инвестиций, он составлял лишь 58% от уровня 1991 г. Сравнительный анализ показал, что за последнее десятилетие в Кургане наблюдался самый значительный спад инвестиционной активности среди региональных столиц УЭР. Как уже отмечалось, в Кургане инвестиции на душу населения в 2000 г. были на 61,9% меньше, чем в среднем по другим региональным столицам Урала. Следовательно, в Кургане имеются наименее благоприятные условия инвестирования в жилищный сектор среди данной группы городов.

**Таблица 22**

**Инвестиции в строительство жилых домов в г. Кургане  
за 1995 – 2001 гг., млн руб.**

	1991	1995	1997	1999	2000	2001
Объем инвестиций в жилищное строительство	95,5	183,6	126,2	137,7	83,8	134,6
Доля инвестиций в жилье, в общем объеме инвестиций, %	23,7	36,9	32,8	20,7	7,3	11,9
Темпы роста (снижения) капвложений в жилищное строительство, %	69,8	73,3	88,3	101,9	35,3	160,6

Рассчитано по данным Курганского областного комитета статистики

Практика последних лет показала, что финансирование строительства жилья из нескольких новых источников не смогло компенсировать уменьшение государственных и муниципальных капвложений в данную отрасль. С 1995г. наблюдается тенденция уменьшения доли инвестиций в жилищное строительство Кургана в общем объеме инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования. Если в 1991г. этот показатель составлял 23,7%, то в 2000г. всего 7,3% (табл. 22). Это самое низкое значение данного показателя за десятилетие переходного периода.

Данная тенденция помимо негативных социальных последствий ведет к недоиспользованию возможностей мультипликационного эффекта строительной отрасли. Расчеты показывают, что создание одного рабочего места в жилищном строительстве ведет к созданию 37 рабочих мест в сопряженных отраслях хозяйства.

Таким образом, с переходом к рыночной системе хозяйствования жилищное строительство города стало испытывать острый дефицит финансовых ресурсов и оказалось в состоянии стагнации.

Одним из важных экономических факторов, определяющих развитие локального жилищного рынка в условиях переходной экономики, является *уровень денежных доходов населения*. При этом заработная плата является основным источником доходов населения Кургана. Ее средний размер в 2002 г. составил 3830,5 рубля.

С 1996 г. по уровню среднемесячной зарплаты Курган стабильно находится на последнем месте среди региональных столиц УЭР, хотя еще в 1990 г. город делил 1-е место с Екатеринбургом по этому показателю.

Следствием более низких среднедушевых доходов населения Кургана является его относительно низкая покупательная способность по сравнению с населением других региональных столиц Урала.

Данное обстоятельство создает для Кургана менее благоприятные условия для развития локального рынка жилья.

При этом в условиях рыночных отношений заметно усилилась социальная дифференциация денежных доходов населения города.

В Кургане в 2002г. доля населения с доходами ниже прожиточного минимума составляла 33,5%. Только около 5% курганских домохозяйств имеют финансовые ресурсы для самостоятельного решения жилищной проблемы.

Таким образом, современный уровень денежных доходов населения Кургана показывает абсолютную невозможность для большинства жителей создать денежные накопления с целью улучшения своих жилищных условий.

Однако, следует обратить внимание на то, что в последние годы темпы роста номинальных среднемесячных доходов работников были выше темпов роста стоимости 1 кв. м жилья. Это положительно повлияло на соотношение усреднённой цены жилья к среднегодовому доходу работников (табл. 23). Если в 1996 г. данное соотношение составляло 15,1 раза, то в 2001 г. – только 4,1 раза, что примерно соответствует уровню стран с развитой рыночной экономикой.

Существующая тенденция создает определенные предпосылки для развития ипотечного жилищного кредитования.

Кроме чисто экономических условий существует ряд демографических факторов, оказывающих влияние на темпы формирования локального рынка жилья.

Первоочередное влияние здесь оказывает такой фактор как *динамика численности населения города*. Данный фактор оказывает влияние на величину спроса на жилье в результате увеличения или уменьшения общего числа лиц, нуждающихся в данном благе.

В соответствии с Градостроительным кодексом РФ г. Курган относится к категории крупных городов (ст. 5 п.3). На 1 января 2001г. в нем проживало 361,5 тысячи человек. Но, как уже отмечалось, Курган является самой маленькой региональной столицей УЭР.

*Динамика среднегодовых доходов работающих и средней стоимости  
жилья в Кургане за 1996 – 2002 гг.*

Годы	Затраты на строительство 1 кв. м жилья, руб.	Номинальные среднемесячные доходы работающего населения, руб.	Соотношение: усреднённые цены жилья к среднегодовому доходу населения, раз.
1996	2261	590,6	15,1
1997	2752	728,7	14,3
1998	2633	876,8	13,6
1999	2851	1541,2	5,1
2000	3597	2010,1	4,9
2001	5290	2816,5	5,2
2002	5760	3867,5	4,1

Рассчитано по: Паспорт города Кургана: Стат. сб. / Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 2002. С.8, 19; Курган в 2002 году. Результаты социально-экономического развития города // Курган и курганцы. 2003. №10. С.5.

В послевоенные десятилетия Курган развивался как административный, промышленный и культурный центр Зауралья. Данное обстоятельство привлекало в областной центр жителей прилегающих территорий. Поэтому в послевоенном формировании численности населения города и соответствующем развитии жилищного сектора важную роль играла миграционная составляющая прироста населения.

В Кургане отрицательный естественный прирост населения впервые возник в 1993г. и сохранился во все последующие годы, то есть число умерших стало превышать число родившихся (табл. 24).

В постсоциалистический период произошло также значительное сокращение миграционного притока населения в Курган.

Под влиянием данных факторов, начиная с 1992 г., происходит сокращение прироста населения города. В 1992 г. население сократилось, по сравнению с 1991 г., на 2 тыс. человек (или на 0,56%). В последующие годы происходит стабильное сокращение численности населения города. Всего за 1991- 2000 гг. численность населения Кургана сократилась на 20 тысяч человек.

Аналогичные тенденции наблюдаются и в других уральских региональных центрах [21]. В 2000 г. превышение числа умерших над числом родившихся (на 1000 человек населения) наблюдалось по всем городам Урала. В среднем этот показатель составил – 4,5 человека. Курган по данному показателю находился на 4-м месте и его значение превышало среднюю величину по городам УЭР на 0,3 человека [21, 24].

Таблица 24

**Формирование численности населения Кургана в 1991 – 2002 гг., на  
1000 человек населения**

Годы	Общий прирост	Естественный прирост	Миграционный прирост
1991	3,3	3,1	0,2
1992	-2,0	0,5	-2,5
1993	-2,8	-3,0	0,2
1994	-0,3	-3,4	3,1
1995	-2,9	-3,8	0,9
1996	-2,1	-3,2	1,1
1997	-4,5	-3,8	-0,7
1998	-2,9	-2,9	-
1999	-5,0	-4,0	-1,0
2000	-6,3	-4,8	-1,5
2001	-7,6	-4,8	-2,8
2002	-8,9	-5,0	-3,9

Рассчитано по: Паспорт города Кургана: Стат. сб. / Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 2002. С.4; Курган в 2002 году. Результаты социально-экономического развития города // Курган и курганцы. 2003. №10. С.5.

Во второй половине 90-х годов и начале XXI века увеличился миграционный отток населения Кургана в другие регионы, особенно в Тюменскую область.

Данные факты говорят о том, что г. Курган не является привлекательным региональным центром для населения Уральского района. Очевидно это связано с его относительно небольшим социально-экономическим потенциалом и невысокими среднедушевыми доходами по сравнению со столицами соседних областей. Курган остается полюсом притяжения только для населения Курганской области и мигрантов из ближнего зарубежья (Казахстан, государства Средней Азии и т.д.).

Важным демографическим фактором, оказывающим влияние на величину спроса на жилье, является *возрастная структура населения* (а именно, доля каждой возрастной группы).

С 1991г. по 2001г. количество лиц моложе трудоспособного возраста в Кургане уменьшилось на 5,9%. За этот же период количество пенсионеров увеличилось на 3,4%, а число лиц трудоспособного возраста увеличилось на 2,0 % (табл. 2).

Возрастная структура населения города оказывает большое влияние на формирование того или иного количества семей и соответствующего спроса на жилье. Кроме этого, количество семей и их величина зависят от таких демографических показателей как рождаемость, смертность, брачность, разводы, миграция и т.д.



За период радикальных преобразований в Кургане произошло существенное падение количества браков на 1000 жителей: с 9,7 браков в 1991 г. до 7,2 в 2002 г. Что касается количества разводов на 1000 жителей, то в первой половине 90-х годов этот показатель был выше уровня 1991 г., но затем, во второй половине 90-х годов количество разводов стало уменьшаться и в 1998 г. данный показатель составил 3,8, что было ниже уровня 1991 г.

Однако, с 1999г. количество разводов вновь стало возрастать (табл. 25). Это является реакцией населения на продолжающееся снижение жизненного уровня и свидетельствует об исчерпании адаптационных возможностей горожан в области семейных отношений.

Исходя из этого следует, что в демографической ситуации города существуют те же основные тенденции, оказывающие влияние на развитие рынка жилья, что и в демографической ситуации страны в целом. При этом данные процессы в Кургане имеют свои отличия, вызванные особенностями города и региона.

**Таблица 25**

**Количество браков и число разводов на 1000 жителей  
г. Кургана за 1991, 1996 – 2002 гг.**

Годы	1991	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Коэффициент брачности	9,7	6,2	6,6	6,3	7,1	7,6	7,3	7,2
Коэффициент разводимости	4,0	4,2	4,3	3,8	4,2	5,2	5,4	5,6

Составлено по: Экономика и социальная сфера города Кургана за 1991, 1996-2001 гг. Стат. сб. / Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 2002. С.17.; Курган в 2002 году. Результаты социально-экономического развития города // Курган и курганцы. 2003. №10. С.5.

Основные моменты развития и функционирования локального рынка жилья г. Кургана на современной (переходной) стадии характеризуются показателями, представленными в таблице 26.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что относительно медленные темпы развития локального рынка жилья г. Кургана обусловлены прежде всего: 1) недостаточно крупным экономическим потенциалом города; 2) слабой базой жилищного строительства; 3) низким уровнем денежных доходов населения; 4) неблагоприятными демографическими тенденциями среди населения города.

Таким образом, экономико-демографические условия Кургана в переходный период не создают предпосылок для достаточно быстрого развития локального рынка жилья, а также неблагоприятный инвестиционный климат, низкие доходы населения, высокая стоимость электроэнергии, отсутствие многих видов собственного сырья для промышленности строительных мате-

риалов и другие негативные моменты обусловили более глубокий спад и деградацию строительного комплекса города и более медленные темпы формирования и развития локального рынка жилья, по сравнению с другими региональными столицами УЭР.

**Таблица 26**

**Некоторые показатели развития и функционирования локального рынка жилья Кургана**

№ п/п	Показатели	1996	1997	1998	1999	2000	2001
1	Количество приватизированных квартир, ед.	2729	3659	2709	1956	2605	4474
2	Темпы приватизации жилья, %	74,6	134,1	74,0	72,2	128,1	178,6
3	Стоимость 1 кв. м общей площади на вторичном рынке жилья, тыс. руб. (до 1998 г. – млн руб.)	1,53	1,78	2,90	3,39	4,57	6,37
4	Стоимость 1 кв. м общей площади на первичном рынке жилья, тыс. руб. (до 1998 г. – млн руб.)	2,57	2,92	3,37	4,54	6,17	8,92
5	Затраты на строительство 1 кв. м жилья, тыс. руб. (до 1998 г. – млн руб.)	2,26	2,75	2,63	2,85	3,59	5,29
6	Общая площадь введенного в действие жилья, тыс. кв. м	74,7	82,3	78,7	51,1	20,9	37,3
7	Общая площадь жилья, построенного индивидуальными застройщиками, тыс. кв. м	3,3	2,6	1,8	5,6	7,5	5,3
8	Количество построенных квартир, ед.	1286	1511	1390	832	279	588
9	Доля инвестиций в жилье в общем объеме инвестиций, %	36,9	32,8	20,3	20,4	7,3	11,9
10	Приходится общей площади на 1 чел., кв. м	15,9	16,1	16,2	16,7	16,9	17,1

# ГЛАВА 3. СТРАТЕГИЯ И МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЫНКА ЖИЛЬЯ КРУПНОГО ГОРОДА

## 3.1. Основная цель, подцели и задачи стратегии развития локального рынка жилья крупного города

С переходом России к рыночной экономике и развитием местного самоуправления российские города получили возможность самостоятельно определять стратегию своего развития. Стратегия развития города предполагает формирование и развитие системы локальных рынков, включающей потребительский рынок, рынок средств производства, рынок труда, финансовый рынок, рынок недвижимости, рынок информации. Важное место в этой системе рынков занимает локальный рынок жилья.

Для эффективного развития системы локальных рынков необходимо, чтобы для каждого рынка была разработана частная стратегия формирования и развития в рамках общей стратегии развития города.

В настоящее время, на локальном уровне отсутствует конкретная стратегия развития рынка жилья. В связи с этим, разработка стратегии и механизма управления развитием рынка жилья является весьма актуальной проблемой. Разработка стратегии развития рынка жилья крупного города должна осуществляться в соответствии с принципами стратегического планирования как важнейшего вида управленческого процесса в социально-экономической сфере.

Теоретическим и методологическим аспектам стратегического планирования было посвящено немало специальных исследований и монографий за рубежом. Огромный вклад в становление и развитие этого раздела науки управления внесли Ф. Абрамс, Р. Акофф, И. Ансофф, Дж. Куинн, К. Эндрюс, М. Портер, Г. Хамел, Г. Минцберг, К. Хофер, Г. Штейнер, А. Томпсон, А. Стрикленд, Б. Карлофф и др.

Разработка стратегических планов рядом российских городов представляет собой один из современных методов стратегического планирования на местном уровне. В настоящее время такие российские города как Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Казань, Екатеринбург, Ростов-на-Дону и многие другие уже имеют свои стратегические планы [87].

Стратегическое планирование осуществляется в условиях рыночной экономики и имеет значительные отличия от долгосрочного планирования.

Прежде всего выбирается новая логика будущего развития объекта [86]. Иначе говоря, происходит формулирование стратегии.

В современной научной литературе существует различное понимание

содержания термина «стратегия». Ведущие специалисты в области менеджмента дают следующие определения термина «стратегия»:

- способ действия; новые правила принятия решений и установок, направляющие процесс развития организации; средство достижения результата; инструмент, который может помочь в условиях нестабильности [33].

- рассчитанная на перспективу система мер, обеспечивающая достижение конкретных намеченных компанией мер [42].

- генеральное направление действия организации, следование которому в долгосрочной перспективе должно привести ее к цели; для более низкого уровня в иерархии стратегия верхнего уровня превращается в цель, хотя для более высокого уровня она являлась средством [40].

- генеральный план действий, определяющий приоритеты стратегических задач, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей; средство перевода организации из ее настоящего состояния в желаемое руководством будущее состояние [91].

- совокупность главных целей организации и основных способов их достижения [30].

- детальный всесторонний план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей [66].

- программа, план, генеральный курс субъекта управления по достижению им стратегических целей в любой области деятельности [93].

Можно заметить, что при всем многообразии определений стратегии, большинство характеристик укладывается в формулу: стратегия – это нечто, обеспечивающее достижение целей субъекта экономических отношений.

В современных условиях понятие стратегия, как осознанная, обоснованная совокупность норм, лежащих в основе выработки и принятия решений, влияющих на будущее состояние той или иной организации, объекта, региона, все активнее входит и в практику муниципального управления.

Применительно к локальному рынку жилья мы определяем стратегию как: ***долгосрочное качественно определенное направление (вектор) развития рынка жилья, касающееся средств и форм развития, системы взаимоотношений между субъектами внутренней среды локального рынка жилья, а также взаимоотношений его с внешней средой, приводящее к достижению конкретной цели.***

Таким образом, стратегия развития локального рынка жилья - это долгосрочная задача, касающаяся поведения в изменяющейся среде субъектов рынка жилья, решение которой должно привести к достижению целей развития локального рынка жилья.

Исходным моментом и важнейшим этапом разработки и реализации стратегии является определение целей, ради достижения которых функционирует и развивается локальный рынок жилья крупного города. Целеполагание начи-

нается с обоснования и выбора наиболее общей цели, выражающей предназначение управленческой системы.

Мы считаем, что цель управления развитием локального рынка жилья г. Кургана должна быть ориентирована на социальные установки, а также включать экономические аспекты функционирования субъектов рынка жилья. Данная цель выступает как задача преодоления разрыва между текущим и желаемым состоянием локального рынка жилья крупного города.

Цель не должна полностью зависеть от текущего состояния рынка жилья, а быть ориентированной в будущее, определяя общий курс развития данного рынка. Она обеспечивает основу для разработки стратегии развития и определения ключевых целей по всем функциональным и обеспечивающим подсистемам и сегментам локального рынка жилья.

Авторы считают, что важнейшей целью управления развитием локального рынка жилья г. Кургана является ***максимально полное удовлетворение потребностей населения города в жилье и жилищных услугах путем рационального использования всех имеющихся ресурсов для создания эффективного рынка жилья и рыночной инфраструктуры.***

В связи с многообразием деятельности в области управления локальным рынком жилья необходимо детализировать основную цель на несколько подцелей. Классификация целей позволит конкретизировать задачу целеполагания и использовать соответствующие методы для их достижения.

Мы полагаем, что основными стратегическими подцелями развития локального рынка жилья г. Кургана должны стать:

I. Содействие созданию рыночных механизмов и инфраструктуры рынка жилья, обеспечивающих доступность жилья и жилищных услуг горожанам в соответствии с их платежеспособным спросом;

II. Обеспечение социальной защиты малоимущих граждан в жилищной сфере, гарантирующей им жилищные условия в соответствии с установленными социальными стандартами;

III. Создание условий формирования эффективных рынков жилищного строительства, жилищно-коммунальных услуг, обеспечивающих предоставление жилья и жилищно-коммунальных услуг в соответствии со спросом потребителей.

Для достижения названных подцелей необходимо решить следующие задачи по развитию локального рынка жилья г. Кургана.

1. Окончательное законодательное определение жилищных прав граждан и механизмов их реализации, включая права собственности, найма, ипотеки и т.д. на уровне муниципального образования

Для этого необходимо проведение ряда мероприятий по совершенствованию нормативно-правовой базы федерального уровня.

Среди мероприятий по совершенствованию нормативно-правовой базы

наиболее важными являются принятие нового Жилищного кодекса Российской Федерации и разработка нормативных правовых документов, обеспечивающих реализацию его положений (типовой договор социального найма и т.п.). Следует подготовить изменения и дополнения в Гражданский и Налоговый кодекс Российской Федерации, в федеральные законы «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации», «Об ипотеке (залоге недвижимости)», «О гражданской регистрации прав на недвижимость и сделок с ним». Далее необходимо разработать новые законопроекты, регулирующие вопросы обращения ипотечных ценных бумаг, защиты прав и законных интересов граждан и их объединений, вкладывающие денежные средства в строительство и приобретение жилья, обеспечивающих условия для формирования и комплексной подготовки земельных участков под жилую застройку. Также необходимо разработать нормативные правовые акты, регулирующие вопросы предоставления долгосрочных прав (собственности, долгосрочной аренды) на земельные участки для жилищного строительства до начала проектирования или строительства, иные нормативные правовые акты, целью которых является определение жилищных прав граждан и повышение эффективности функционирования рынка жилья.

Для реализации указанных федеральных нормативных правовых актов необходимо внесение соответствующих изменений и дополнений в нормативно-правовую базу регионального и муниципального уровня, посвященных правам граждан в жилищной сфере и развитию локального рынка жилья.

В частности, необходимо будет внести изменения в областные законы «О предоставлении жилища в Курганской области», «Об основах жилищной политики в Курганской области», «О приватизации жилищного фонда в Курганской области». Необходимо подготовить новые областные целевые программы развития жилищного строительства, ипотечного жилищного кредитования, переселения граждан Курганской области из ветхого и аварийного жилого фонда и т.д. Органы самоуправления МО г. Кургана должны принять соответствующие нормативные акты, закрепляющие жилищные права граждан на уровне г. Кургана.

2. Создание условий для приведения структуры жилищного строительства и производства стройматериалов в соответствии с платежеспособным спросом населения города Кургана

С 2001 г. в городе растут объемы жилищного строительства. В 2002 г. было построено 45 тыс. кв. м жилья, что на 28% больше, чем в предыдущем году.

Однако в структуре построенного жилья преобладает дорогостоящее жилье повышенной комфортности. Спрос на данный тип жилья начинает постепенно сокращаться. В то же время, на рынке жилья Кургана имеется значительный спрос на недорогое жилье в многоэтажных панельных домах. Спрос на данный тип жилья остается во многом неудовлетворенным, ввиду слабой

экономической заинтересованности строительных фирм в строительстве недорогого, доступного жилья. В настоящее время рентабельность проектов элитного жилья составляет 60-80%, а рентабельность проектов доступного панельного жилья только 10-15%. Такая ситуация ведет к несоответствию структуры спроса и предложения на локальном рынке жилья.

### *3. Обеспечение развития долгосрочного ипотечного жилищного кредитования жителей города*

Возможности для развития ипотечного кредитования в городе появились после создания нормативно-правовой базы на федеральном уровне. Основу этой базы составляет Федеральный закон от 16.06. 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)». В соответствии с этим законом в 1999 г. администрацией Курганской области было создано ОАО «Курганская ипотечно-жилищная корпорация» (КИЖК). Уполномоченным банком по ипотечному кредитованию стал Курганский банк АКБ Сбербанка РФ. Сбербанк предоставляет ипотечный кредит на условиях двадцати восьми процентов годовых, со сроком возврата кредита от двух до пятнадцати лет. Заемщик платит банку десять процентов годовых, а восемнадцать процентов должен возмещать областной бюджет. Первоначальная сумма взноса составляет тридцать процентов стоимости жилья. В 2000 г. из городского бюджета на ипотечное кредитование было выделено 5 млн р. и в этом же году началось строительство первых двух домов за счет ипотечного кредитования. На первом этапе планировалось построить около 300 квартир общей площадью 10 тыс. кв. м.

Однако, в связи с противоречиями и нечеткостью нормативно-правовой базы ипотечного жилищного кредитования и недостатком денежных средств у населения, реальные объемы жилищного строительства оказались ниже запланированных. В 2001г. за счет ипотеки было построено 60 квартир, а в 2002г. всего 36 квартир. Тем не менее, ипотека способствует постепенному налаживанию взаимодействия рынка жилья и финансового рынка.

5 января 2003 г. Челябинским региональным отделением ФКЦБ РФ зарегистрировано решение о выпуске ценных бумаг ОАО «КИЖК», согласно которому ипотечная жилищная корпорация должна осуществить эмиссию акций на сумму 12,8 млн рублей. Но реально в бюджеты области и г. Кургана на 2003 г. заложена сумма всего 10 млн рублей. В результате постоянного недофинансирования ипотечной программы город Курган значительно отстает от других региональных столиц Урала в развитии ипотечного жилищного кредитования населения.

### *4. Обеспечение эффективной системы эксплуатации, обслуживания и управления жилищным фондом города*

Действующая система эксплуатации, обслуживания и управления жилищно-коммунальным хозяйством Кургана обладает рядом недостатков, которые препятствуют нормальному функционированию отрасли, повышению устой-

чивости систем и качеству услуг и не решает проблемы действенного контроля за ценообразованием и тарифной политикой на жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ).

Отсутствие управляющей компании (службы заказчика) и разграничения функций подрядчика и заказчика приводит к следующим негативным последствиям:

- увеличивается объем финансовых средств, необходимых на покрытие издержек ЖКХ города;
- снижается качество предоставляемых услуг при росте их стоимости для населения;
- снижаются требования к содержанию жилья и инженерной инфраструктуры, что уменьшает сроки службы жилищного фонда города;
- нерационально используются средства муниципального бюджета и платежи населения.

Порядок установления тарифов на ЖКУ администрацией города не сопровождается адекватной системой контроля за ценообразованием и тарифной политикой в сфере ЖКХ, что не стимулирует предприятия ЖКХ к снижению затрат при производстве жилищно-коммунальных услуг и внедрению энергосберегающих технологий. В результате уровень покрытия затрат населением Кургана по утвержденным тарифам в 2002 году составил 71,9% при федеральном стандарте 90% и стоимость ЖКУ для населения составила 24,44 р. на 1 кв.м общей площади при федеральном стандарте 19,6 р.

Анализ ЖКХ города свидетельствует о наличии системного кризиса в отрасли, для решения которого необходима реализация новой экономической модели реформирования жилищно-коммунального комплекса на основе принципов, разработанных в концепции реформ ЖКХ Российской Федерации. Данная концепция изложена в подпрограмме «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 годы, утвержденной постановлением Правительством РФ от 17.11.01 г. №797.

В соответствии с принятой концепцией основные пути реформирования жилищно-коммунального хозяйства сводятся к следующему:

1. Демонопользация и развитие конкурентной среды в сфере управления жилищным фондом, его эксплуатацией и обслуживанием;
2. Обеспечение государственного регулирования и контроля в сфере ЖКХ;
3. Совершенствование системы управления ЖКХ;
4. Стимулирование создания товариществ - собственников жилья;
5. Реформирование систем финансирования ЖКХ и оплаты жилья и коммунальных услуг.

Для реализации принципов реформы ЖКХ на городском уровне имеется соответствующая нормативно-правовая база, включающая Постановление



администрации Курганской области № 79 от 09.04.2003 г. об областной целевой программе «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Курганской области в 2003-2010 гг.» и другие нормативные документы.

Для реализации концепции реформы ЖКХ на муниципальном уровне администрации Кургана на основе областной целевой программы необходимо разработать программные мероприятия по ее реализации.

5. Содействие развитию инфраструктуры локального рынка жилья Кургана

В настоящее время наиболее развитым элементом инфраструктуры локального рынка жилья г. Кургана является торгово-посредническая подсистема. В городе действует 9 частных риэлторских фирм и МУП «Центр по приватизации, продаже и обмену жилья». При этом только 3 фирмы прошли процедуру добровольного лицензирования риэлторской деятельности и состоят в общественной организации «Зауральская палата недвижимости» (ЗПН). В связи с отменой государственного лицензирования риэлторской деятельности и появлением новых операторов на локальном рынке жилья возрастают риски при совершении сделок с жилой недвижимостью. В этих условиях следует обратить внимание на профессиональные агентства, которые обеспечивают своим клиентам безопасность в сделках с жильем.

Следует отметить, что страхование сделок на рынке жилья Кургана развито недостаточно. Только риэлторские агентства, входящие в ЗНП, осуществляют страхование рисков утраты прав собственности на жилье. Страхование самого жилья практически не ведется.

Из финансово-кредитных инструментов, действующих на локальном рынке жилья, наибольшее значение имеет Курганская ипотечно-жилищная корпорация (КИЖК). Данная корпорация не только обеспечивает кредитование строительства и покупки нового жилья, но и осуществляет операции на вторичном рынке жилья.

Однако, несмотря на определенное увеличение уставного фонда ОАО «КИЖК» (на 2003 г. – 230 млн р.), корпорация не располагает финансовыми средствами для широкого развития в городе ипотечного жилищного кредитования.

Так как в городе отсутствует классическая ипотека, то функции ипотечного банка выполняет Курганский филиал Сбербанка России.

В настоящее время уровень развития профессиональной деятельности по оценке жилой недвижимости значительно отстает от потребностей жилищного рынка Кургана. В городе функционирует только одно профессиональное агентство по оценке недвижимости. Причины данного отставания связаны с недостаточным количеством специалистов и неразвитостью материальной базы оценочной деятельности.

Функции городского бюро технической инвентаризации с 1996 г. выполняет МУП «Абрис». Данное предприятие имеет устаревшую материально-тех-



изменения – это ключ к выполнению стратегии.

Однако при проведении стратегических изменений могут возникнуть трудности, которые связаны в основном с тем, что всякое изменение встречает сопротивление, которое иногда бывает столь сильным, что его не удастся преодолеть, проводя изменения.

В результате успешной реализации стратегии развития локального рынка жилья можно ожидать следующих результатов.

## **3.2. Механизм управления развитием локального рынка жилья крупного города**

Как было показано выше, основными элементами стратегии являются: цели, пути их достижения и механизм реализации.

Главным результатом стратегии развития локального рынка жилья является определение стратегической позиции, обеспечивающей жизнеспособность функционирования и развития системы в окружающей среде.

Эффективность разработанной стратегии во многом будет зависеть от механизма управления развитием локального рынка жилья крупного города.

В последние годы администрации города приходится решать задачи, которые ранее оставались за рамками ее деятельности, - это формирование и развитие системы локальных рынков, выбор форм и методов управления. В настоящее время организационно-экономический механизм управления локальным рынком жилья г. Кургана только формируется. Уже созданы отдельные элементы этого механизма, некоторые определены в законодательных и нормативных актах и должны быть введены в действие.

Своеобразие механизма управления развитием локального рынка жилья заключается в том, что в рыночной экономике администрация города играет действенную роль: с одной стороны, она активно формирует рыночную среду путем издания нормативных актов, обязательных для всех субъектов рынка; с другой – выполняет хозяйственные и социально-экономические функции, выступая на рынке в качестве одного из участников.

В общем виде механизм управления развитием локального рынка жилья должен включать совокупность полномочий и функций федеральных и региональных органов власти и органов местного самоуправления, предназначенных для воздействия на рынок жилья и рыночную инфраструктуру с целью повышения эффективности развития и функционирования локального рынка жилья крупного города.

Механизм управления развитием локального рынка жилья должен состоять из трех основных блоков (федерального, регионального, муниципального), функционирующих одновременно и взаимосвязанно (рис. 13).

<b>Федеральный уровень управления</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- определение основных направлений государственной жилищной политики;</li> <li>- разработка и финансирование федеральных целевых программ развития жилищной сферы в условиях рыночных отношений и обеспечения жильем различных слоев населения;</li> <li>- принятие законов, целью которых является повышение эффективности развития рынка жилья;</li> <li>- координация политики по развитию рынка жилья с другими направлениями экономической, социальной, демографической политики;</li> <li>- разработка и реализация мер по развитию рыночных отношений в жилищной сфере, контроль за их исполнением.</li> </ul>
<b>Региональный уровень управления</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- определение основных направлений региональной жилищной политики, принятие законов, регулирующих отношения между субъектами рынка жилья;</li> <li>- разработка и осуществление региональных целевых программ по обеспечению жильем населения с учетом конкретных факторов, определяющих развитие и функционирование рынка жилья;</li> <li>- лицензирование отдельных видов деятельности в жилищной сфере на территории региона;</li> <li>- разработка системы мер по предотвращению резкой дифференциации населения по жилищным условиям в зависимости от доходов;</li> <li>- предоставление налоговых и финансово-кредитных льгот предприятиям, осуществляющим жилищное строительство и модернизацию строительной отрасли;</li> <li>- развитие и модернизация ЖКХ региона на рыночных принципах.</li> </ul>
<b>Муниципальный уровень управления</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- определение городской жилищной политики в аспекте развития локального рынка жилья;</li> <li>- принятие нормативных актов, конкретизирующих федеральные и региональные законы в области развития рыночных отношений в жилищной сфере;</li> <li>- координация политики по развитию рынка жилья с другими направлениями городской жилищной политики;</li> <li>- разработка и реализация городских программ по обеспечению жильем различных слоев населения города;</li> <li>- информационное обеспечение, предполагающее создание автоматизированной системы локального рынка жилья;</li> <li>- формирование системы мониторинга развития локального рынка жилья;</li> <li>- инициирование активности негосударственных структур, осуществляющих свою деятельность на локальном рынке жилья;</li> <li>- содействие развитию системы ипотечного жилищного кредитования населения города;</li> <li>- содействие формированию ТСЖ;</li> <li>- обеспечение профессиональной подготовки участников локального рынка жилья;</li> <li>- обеспечение развития и модернизации ЖКХ города;</li> <li>- предоставление гражданам жилищных кредитов и субсидий на строительство или приобретение жилья, оплату жилья и коммунальных услуг в соответствии с жилищным законодательством РФ и Курганской области;</li> <li>- контроль за исполнением законодательства в сфере отношений, связанных с функционированием рынка жилья и инфраструктуры рынка жилья.</li> </ul>

***Рис. 13. Механизм управления развитием локального рынка жилья***

Субъектами управления развитием локального рынка жилья г. Кургана, в рамках предоставленных им полномочий, является администрация города в лице профильных комитетов, департаментов и управлений, а также юридические и физические лица.

Механизм управления развитием локального рынка жилья г. Кургана должен функционировать на основе соблюдения ряда основных принципов:

- гибкое сочетание федеральных нормативных требований с возможностями локального правового регулирования;
- последовательность (этапность) и преемственность в развитии механизма управления рынком жилья крупного города;
- минимизация бюджетных затрат на построение эффективного механизма управления локальным рынком жилья;
- организационное и информационное единство механизма управления локальным рынком жилья крупного города;
- ориентация на потребителей жилья и жилищных услуг;
- адекватное реагирование на изменение внешней среды, локального рынка жилья.

Применение этих принципов позволяет построить весь механизм управления исходя из интересов всех субъектов локального рынка жилья, а также с учетом прогнозирования динамики изменений внешней среды и соответствующего принятия управленческих решений.

По каждому конкретному направлению развития локального рынка жилья предлагается набор мер, которые могут быть реализованы с помощью механизма управления развитием локального рынка жилья г. Кургана.

1. Для решения задачи **окончательного законодательного определения жилищных прав граждан** и механизмов их реализации на уровне муниципального образования необходимо осуществление ряда мероприятий по развитию законодательной и нормативной базы в данной области.

Следует установить определенный срок действия существующего единого порядка бесплатной приватизации жилья при одновременном утверждении процедуры деприватизации (муниципализации) по заявлению собственника, после которого принципы и условия приватизации государственного и муниципального жилищного фонда должны устанавливаться местными органами самоуправления, соответствующими уровнями органов государственной власти.

Существенная роль в обеспечении прав граждан на жилище должна принадлежать безвозмездным бюджетным субсидиям на приобретение жилья. Накопленный опыт предоставления безвозмездных субсидий на приобретение жилья показал свои преимущества по сравнению с прямым бюджетным финансированием строительства жилья для предоставления гражданам.

Необходимо издать нормативные документы, обеспечивающие расшире-

ние предложения муниципального жилья на условиях найма для категорий очередников, не соответствующих критериям предоставления жилья по договору социального найма. Это, в свою очередь, сделает найм в частном секторе доступным для более широких слоев населения города.

Неотъемлемой составляющей жилищных прав граждан являются гарантии возможности оплачивать содержание и ремонт жилья, а также предоставление коммунальных услуг как в частном, так и в наемном жилье, включая социальный найм. Органы городского самоуправления должны развивать систему адресной социальной защиты населения при оплате жилищно-коммунальных услуг в зависимости от доходов (материального положения) граждан с тем, чтобы обеспечить приемлемую долю расходов на оплату этих услуг в рамках определенных нормативов.

Необходимо также пересмотреть действующую систему категориальных льгот по оплате жилищно-коммунальных услуг, которые не увязаны с уровнем доходов (материального положения) получателей. Высвободившиеся бюджетные средства должны быть направлены на увеличение размеров адресной социальной помощи семьям с низкими доходами.

2. Для решения задачи **развития жилищного строительства и производства стройматериалов в соответствии с платежеспособным спросом населения города** нами предлагаются следующие меры, реализуемые с помощью механизма управления развитием локального рынка жилья.

2.1. Администрация города должна поощрять развитие частных независимых профессиональных застройщиков (девелоперов) и строительных компаний, таких как ОАО «Курганстрой». Благодаря активному вовлечению таких компаний в жилищное строительство будут лучше учитываться предпочтения покупателей и пользователей жилья.

В связи с тем, что в переходный период появились новые типы жилья, возникает потребность в классификации жилья для выяснения его качественных характеристик. Одним из основных критериев классификации жилья в настоящее время является социально-имущественная стратификация населения.

По данным результатов исследования института социально-экономических проблем народонаселения, доля экономических групп в населении России по уровню душевого дохода составляет: бедные - 51,9%, богатые и очень богатые - 5, средний класс - 43,1%. При этом в среднем классе различают группы мало-, средне- и высокообеспеченные, доля которых равна соответственно: 19,1, 18,2, 5,8%. Размеры подушевого дохода в этих трех группах могут меняться в соответствии с индексацией доходов и уровнем инфляции, но принципиальное распределение населения по указанным группам в основном сохраняется.<sup>1</sup>

Исходя из социально-имущественной стратификации населения, для единообразного подхода к градации жилья, необходимой для дифференциации

жилищных условий различных групп населения, целесообразно установить деление жилья по трем основным группам: элитное, доступное (комфортное), социальное. Эти группы можно расположить в виде иерархической структуры, показанной на табл. 27

**Таблица 27**

**Классификация жилья по признаку социально-имущественной стратификации населения и критерии его оценки**

Название жилья	Владельцы жилья	Источник финансирования	Критерии оценки жилья	Уровень качества
Элитное (частное)	Очень богатые Богатые	Собственник	Качество	Заказывает собственник
Доступное (социально - частное)	Средний слой населения: высокообеспеченные, среднеобеспеченные, малообеспеченные	Собственник и государство	Качество-цена	Заказывает собственник
Социальное (муниципальное)	Бедные или малоимущие	Государство	Социальные нормы жилья	Нормативный уровень качества

Данная классификация показывает количественное соотношение жилья существующего и создаваемого вновь, возможность решения жилищной проблемы людьми с равными правами, но разной материальной обеспеченности.

Данное деление позволяет выявить ряд тенденций в формировании спроса, в разработке жилищных стандартов, системы критериев и параметров качества жилья разных типов и структур.

Название жилья, определяемое по виду финансирования, соотносится с названием перечисленных выше групп жилья следующим образом:

- *элитное* - частное строительство или приобретение которого осуществляется за счет средств богатых и сверхдоходных застройщиков;

- *доступное* — социально частное строительство или приобретение которого средним классом населения предусматривается путем объединения всех возможных средств: личных сбережений; субсидий, банковских кредитов разных сроков действия; средств, вырученных от продажи имеющегося жилья; помощи предприятия с места работы, а также получения отсрочек платежей после заявления;

- *социальное* - муниципальное, в основе строительства которого лежат бюджетные средства - федеральные и муниципальные. В качестве дополнительных предполагается привлечение средств внебюджетных источников инвестирования.

Органы городского самоуправления должны использовать средства налоговой и кредитной политики для увеличения доли доступного жилья в структуре предложения жилья г. Кургана.

В настоящее время приоритетный курс решения жилищных проблем должен быть направлен на строительство жилья для среднего класса населения. Дело в том, что в пореформенный период жилищная политика объективно работала на две группы населения: верхнюю, способную купить коттедж или коммерческую квартиру, и нижнюю – тех, кто рассчитывает на полностью бесплатное муниципальное жилье. В наихудшем положении оказались семьи со средними доходами. С одной стороны, они были обеспечены жильем недостаточно, но чуть больше нормы, что не позволяло им встать в очередь на улучшение жилищных условий. С другой стороны, денежных средств у таких семей не хватало на покупку дорогого коммерческого жилья. Таким образом, жилищная политика обходила вниманием весьма многочисленный слой семей со средним достатком. В самом невыгодном положении оказались низшие слои среднего класса, которые зарабатывают недостаточно, но лишаются права на государственную поддержку. Именно эта, наиболее экономически значимая группа населения - средний класс, понесла в период реформы наибольший материальный урон. Поэтому включение в процесс приобретения жилья указанного слоя населения, в первую очередь верхнего слоя среднего класса, быстрое становление среднего класса как массового заказчика новых типов жилья и жилой среды города является чрезвычайно важной задачей современной жилищной политики.

2.2. Муниципальным органам власти необходимо существенно упростить административные процедуры согласования новых строительных проектов и получения разрешительной документации с тем, чтобы они стали более прозрачными, фиксированными по срокам и понятными для частных застройщиков и не носили по существу запретительного характера для многих из них. Потребуется преобразовать действующие процедуры таким образом, чтобы права собственности на земельные участки могли приобретаться застройщиками на начальных стадиях инвестиционно-строительного процесса, а не в конце его, как это происходит сейчас. Это позволит создать правовые предпосылки для развития системы ипотечного кредитования строительства под залог земельных участков.

2.3. Для более полного удовлетворения платежеспособного спроса населения города важно не только увеличение объемов вводимого нового жилья, но и, главным образом, повышение его качества. Техническая политика жилищного строительства должна быть направлена на стимулирование применения высококачественных современных строительных технологий; использование прогрессивных строительных материалов и конструкций в жилищном строительстве с ориентацией на применение энерго- и ресурсосберегающих экологически чистых материалов.



Новые, более дешевые материалы и эффективные технологии позволяют повысить качество и снизить стоимость строительства жилья.

В настоящее время в структуре вводимого многоэтажного жилья г. Кургана происходит увеличение доли элитного жилья, построенного по индивидуальным проектам и с применением современных теплоизолирующих и звукоизолирующих материалов. При этом происходит определенное увеличение строительства малоэтажного жилья, в том числе коттеджного типа.

Высокая стоимость строительства жилья из традиционных материалов и, прежде всего, из железобетонных конструкций, а также более высокие требования к теплоизоляции и звукоизоляции жилья, предъявляемые новыми строительными стандартами, требуют более широкого использования материалов и утеплителей нового поколения.

Определенная работа в этом направлении ведется на предприятиях стройиндустрии города. К ним относятся: АО «Зауральский домостроительный комбинат», АО «Курганский завод ЖБИ-2» и другие предприятия. На данных предприятиях устанавливается новое технологическое оборудование, налажен выпуск строительных материалов и утеплителей нового поколения.

Ведущие предприятия жилищного строительства в городе: ОАО «Курганпромстрой», АО «Курганстрой», ОАО «Отделгражданстрой» активно осваивают передовые технологии строительства жилья, применение новых стройматериалов и утеплителей.

Однако данные процессы идут относительно медленными темпами и традиционные материалы по-прежнему занимают доминирующее положение в жилищном строительстве города.

В этих условиях необходимо всесторонне поддерживать инновационную деятельность предприятий строительной отрасли, направленную на совершенствование строительных материалов, технологий строительной - монтажных работ, изготовление элементов строительных конструкций и новых товаров (таких, как шумозащитные оконные блоки, теплозащитные стеновые блоки и т.п.). В первую очередь, необходимо поддерживать малые инновационные предприятия, которые могут сыграть большую роль в технологическом обновлении строительной индустрии. Примером таких предприятий является ООО «Пенобетон», освоившее выпуск блоков из пенобетона и строительство жилых домов из этого материала.

Авторы считают, что для успешного развития жилищного строительства в Кургане большое значение имеет изучение и практическое применение опыта городов и регионов страны, производящих и использующих новые строительные материалы и технологии. На наш взгляд, можно использовать следующие достижения в жилищном строительстве российских городов и регионов:

- применение облегченных железобетонных блоков в крупнопанельном домостроении (опыт Москвы);

- применение ячеистого бетона при строительстве многоэтажных домов (опыт Санкт-Петербурга и Новосибирска);
- строительство домов из экологически чистых материалов (опыт Тюмени, Сургута и др.);
- изготовление и применение современных теплоизоляционных материалов (опыт Санкт-Петербурга, Екатеринбург, Челябинска);
- изготовление экологически чистых теплоизоляционных материалов из местного сырья (опыт г. Бежецка Тверской области);
- изготовление и применение отделочных материалов из гипсоволокна (опыт Екатеринбург и Челябинска);
- применение труб из полимерных и металлополимерных материалов (опыт Казани и Тюмени);
- применение теплосберегающих панелей для фасадной изоляции зданий (опыт г. Мытищи Московской области);
- применение асбестоцементных труб и муфт для теплопроводов отопления и горячего водоснабжения (опыт г. Сухой Лог Свердловской области).

Практическое использование опыта данных городов и регионов в сочетании с другими мерами по снижению стоимости жилищного строительства позволит Курганским предприятиям стройиндустрии приступить к обновлению основного капитала и наращиванию объемов производства.

В связи с переходом российской экономики на рыночные принципы функционирования существенное значение имеет изучение опыта жилищного строительства в различных странах (особенно с развитой рыночной экономикой) и возможности его использования в г. Кургане. Так, учитывая большое сходство климатических и природных условий Канады и России, повышенный интерес вызывает анализ опыта функционирования системы жилищного строительства в Канаде, тем более, что ряд фирм этой страны в настоящее время являются мировыми лидерами в некоторых сегментах рынка жилья. Например, канадская фирма «Алума системс» является родоначальником индустриального монолитного домостроения в мире [96].

В настоящее время в Канаде до 90% домов строится из дерева. Дерево является не только более дешевым строительным материалом, чем бетон и кирпич, но и экологически чистым. Дома из дерева лучше сохраняют тепло и, в целом, более благоприятны для жизни человека. Кроме того, дерево является возобновляемым ресурсом. Поэтому строительство малоэтажных жилых домов с деревянным каркасом с применением канадских технологий может иметь хорошие перспективы в Кургане.

Значительные перспективы в условиях Кургана имеет также строительство малоэтажного жилья из экологически чистых материалов по немецким технологиям. Данные технологии адаптированы к российским условиям и уже используются при строительстве жилья в Тюменской области.

Поскольку США является безусловным мировым лидером в развитии жилищного строительства, большой интерес представляет анализ американского опыта и, прежде всего, опыта строительства односемейных домов.

Оборот односемейных домов в США считается одним из важнейших факторов оживления конъюнктуры в стране, и он отличается высокими показателями.

Определенные перспективы в городских условиях может иметь использование опыта жилищного строительства Финляндии, Швеции и других стран.

2.4. Исключительно важное значение для качественного функционирования жилищного строительства города имеет его развитие с точки зрения институциональной структуры, проведение эффективной антимонопольной политики на рынке стройиндустрии, перепрофилирования или закрытия нерентабельных бесперспективных производств, таких как ОАО «Завод ЖБИ-1».

На наш взгляд, реструктуризация строительных предприятий должна начинаться с сокращения излишних строительных мощностей и убыточных производств. Одновременно должны создаваться производства по выпуску новых строительных материалов и утеплителей с использованием современной техники и технологии.

3. Для решения задачи **обеспечения развития ипотечного жилищного кредитования жителей города** необходимо на муниципальном уровне реализовать меры, предусмотренные «Концепцией развития системы ипотечного жилищного кредитования Российской Федерации» по созданию условий для развития долгосрочного ипотечного жилищного кредитования, включая:

- совершенствование правовых механизмов реализации прав по ипотеке;
- совершенствование законодательной базы привлечения долгосрочных финансовых ресурсов в сферу ипотечного жилищного кредитования;
- создание благоприятной налоговой среды для развития ипотечного жилищного кредитования;
- организацию условий для эффективной работы кредитных организаций на рынке ипотечных жилищных кредитов;
- развитие системы страхования рисков в области жилищного ипотечного кредитования.

Принятая ОАО «Ипотечно-жилищная корпорация» схема ипотеки по своим принципам напоминает американскую модель ипотечного кредитования. На наш взгляд, в современных российских условиях данная схема является недостаточно эффективной. В связи с этим автор предлагает, наряду с данной схемой ипотеки, создать схему ипотечного кредитования в виде строительно-сберегательных касс. Предлагаемая система является аналогом немецкой системы ипотечного кредитования, адаптированной к российским условиям. Одним из важных преимуществ данной системы является то, что если для классической ипотеки требуется обращение закладных на фондовом рынке,

низкий процент по банковским ссудам, то для строительно-сберегательных касс не требуется наличия фондового рынка и банковских кредитов. В результате этого система строительно-сберегательных касс не подвержена влиянию финансового кризиса наподобие случившегося в стране в августе 1998 г.

Учитывая российские условия, мы предлагаем следующую схему ипотечного кредитования с помощью строительно - сберегательных касс. Первоначальный взнос вкладчика кассы должен быть не более пяти процентов от суммы, необходимой на покупку жилья. Далее, шаг за шагом, идет накопление необходимой суммы. Когда накопленная сумма достигнет пятидесяти процентов от стоимости жилья, вкладчик получает эту сумму и еще столько же в качестве кредита. На эти средства член кассы покупает квартиру, оформляет ее в залог и начинает выплачивать кредит.

Установленная ставка процента должна быть такой величины, чтобы сумма ежемесячных выплат заемщика по кредиту была приблизительно равной ежемесячным накопительным взносам. Условия контракта должны быть основаны на расчете, призванном обеспечить соответствие пассивов и активов кассы по сумме и срокам. Поэтому в контракте должен быть указан минимальный накопительный срок (например, три-четыре года), а также условие, что накопления должны достичь размера, соответствующего так называемому оценочному числу. Последнее зависит от равномерности внесения накоплений.

Если член строительно - сберегательной кассы выплатил часть стоимости квартиры, но в дальнейшем оказался не в состоянии выплатить деньги по кредиту, то внесенная им денежная сумма должна быть полностью возвращена, за вычетом первоначального взноса. В уставе кассы необходимо предусмотреть случаи, когда денежная сумма вкладчика может быть возвращена ему полностью, без вычета первоначального взноса (например, при потере кормильца и т. д.).

Большим преимуществом системы строительно - сберегательных касс в российских условиях является отсутствие необходимости требовать от будущего заемщика подтверждения его платежеспособности.

Таким образом, для успешного развития в городе ипотечного кредитования необходимо осуществить следующие мероприятия. Во-первых, создать ипотечный банк, учредителями которого выступила бы администрация города и области. Во-вторых, создать благоприятные условия для привлечения на ипотеку средств федерального бюджета. В-третьих, создать систему ссудно-сберегательных касс, как наиболее адаптированную к российским условиям модель ипотечного кредитования жилья. В-четвёртых, поощрять создание жилищной кооперации путем обеспечения для нее равных правовых условий с другими формами собственности жилья.

#### 4. Создание эффективной системы эксплуатации, обслуживания и управ-

**ления жилищным фондом города** невозможно без реформирования жилищно-коммунального хозяйства.

Существующее положение дел в жилищно-коммунальном хозяйстве города характеризуется наличием целого ряда серьезных проблем. Одной из них является низкий уровень эксплуатации существующего жилищного фонда и жилищно-коммунального обслуживания населения, что обусловлено крайне неэффективным механизмом хозяйствования в данной сфере, характерными чертами которого служат ведомственный монополизм, администрирование, затратный характер, необоснованная тарифная политика, отсутствие стимулов к улучшению деятельности и учету интересов потребителей. Сложившийся хозяйственный механизм является тормозом на пути развития жилищной сферы города, препятствует развитию эффективного локального рынка жилья и жилищных услуг.

Все это свидетельствует о необходимости проведения глубокой реформы жилищного хозяйства города, ориентированной на улучшение условий проживания населения и тем самым повышение уровня и качества жилищно-коммунальных услуг.

В настоящее время имеются два альтернативных подхода к реформированию жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). Согласно первому из них приоритет отдается снижению расходов бюджета в части финансирования жилищной сферы для освобождения средств, которые могут быть направлены на социальные нужды и на другие жизненно важные потребности населения городов. Данный подход отражен в правительственной концепции реформирования ЖКХ.

Признавая актуальность и обоснованность такого подхода, отметим, что практически он может быть реализован путем переложения чрезмерно высоких издержек городского ЖКХ на плечи потребителей и соответствующего повышения тарифов на жилищно-коммунальные услуги.

При втором подходе приоритет отдается структурной перестройке хозяйственных отношений в жилищно-коммунальном хозяйстве города путем его демонополизации, повышения эффективности управления, создания конкурентной среды, действенного ресурсосбережения и т.п. Совершенствование тарифной политики и увеличение доли платежей населения за жилищно-коммунальные услуги является составной частью реформы, но повышение тарифов должно проводиться только по исчерпанию возможностей комплекса экономико-организационных и институциональных мер, не затрагивающих непосредственно интересов населения и создающих условия для снижения уровня затрат и повышения эффективности функционирования предприятий городского хозяйства. Данный путь реформирования представляется правильным и реально осуществимым.

На основе концепции развития ЖКХ в ближайшие годы необходимо про-

водить процесс дальнейшего разграничения прав собственности, совершенствование управления и обслуживания объектов ЖКХ города.

Разграничение прав собственности, совершенствование управления и обслуживания объектов ЖКХ будет способствовать развитию договорных отношений в данной сфере. В ближайшие 2-3 года необходимо осуществить постепенный переход на договорные отношения между собственниками фондов и объектов ЖКХ, заказчиками на услуги ЖКХ, жилищными ремонтно-эксплуатационными и коммунальными предприятиями, потребителями услуг городского ЖКХ.

Система договорных отношений, оформленных в письменном виде, должна включать в себя следующие виды договоров:

- договоры между органами местного самоуправления и организациями ЖКХ;
- договоры между юридическими лицами - товариществами собственников жилья и организациями различных форм собственности;
- договоры между собственниками жилья и нанимателями жилых помещений;
- договоры между организациями ЖКХ и юридическими лицами - потребителями услуг ЖКХ;
- договоры между организациями, имеющими отношения на осуществление различных видов деятельности ЖКХ.

Переход на договорные отношения предполагает развитие конкуренции в сфере ЖКХ. Это будет выражаться в постепенном переходе на конкурсный принцип отбора организаций-подрядчиков для выполнения работ по эксплуатации и ремонту жилого фонда и инженерных сооружений. При этом собственник (в том числе муниципалитет) или их объединение (товарищество собственников жилья) будет выбирать ту управляющую компанию, которая в пределах заданных ей финансовых ресурсов обеспечит наилучшее содержание здания и предоставление жилищно-коммунальных услуг. Решать эти задачи такая управляющая компания может через заключение договоров с другими организациями, а также собственными силами.

Темпы развития конкуренции в сфере услуг ЖКХ прямо пропорциональны появлению и распространению негосударственных организационно-правовых форм управления жильем, таких, как жилищно-строительные кооперативы и товарищества собственников жилья (ТСЖ).

Первое товарищество собственников жилья в Кургане было создано в 1997 г. В последующие годы процесс создания ТСЖ продолжился. Однако, в настоящее время ТСЖ функционируют только в недавно построенных элитных домах, где все квартиры куплены жильцами за свои деньги. Таким образом, в создании ТСЖ пока оказалась заинтересованной только наиболее обеспеченная часть населения города. Данная тенденция не способствует массовому

созданию ТСЖ, как это предусматривалось концепцией реформы ЖКХ РФ.

На наш взгляд, для активизации процесса передачи жилья в собственность граждан, в виде ТСЖ, необходимо задействовать методы экономической заинтересованности, которые получили теоретическое обоснование в отечественной науке последних лет [47]. В соответствии с этими методами мы предлагаем установить в условиях ограниченных финансовых ресурсов приоритетное проведение капитального ремонта жилого фонда на условиях согласия жителей на создание ТСЖ. Это позволит создавать ТСЖ, объединяющие жилые единицы, относящиеся к разным формам собственности (частной, муниципальной и т.д.). Автор полагает, что ТСЖ будет наиболее эффективно функционировать в том случае, если данная форма объединения домовладельцев будет состоять не из одного многоквартирного дома, а включать несколько многоквартирных домов, пространственно расположенных близко друг к другу (в одном микрорайоне, на одной территории и т.д.).

Кроме того для стимулирования создания товариществ собственников жилья (ТСЖ) необходимо обеспечить:

- передачу в общую долевую собственность домовладельцев в многоквартирных жилых домах мест общего использования и прилегающего земельного участка;
- юридическое формирование кондоминиума как единого имущественного комплекса недвижимости, включая земельный участок;
- упрощение и удешевление процедур создания ТСЖ и передачи имущественного комплекса кондоминиума в управление ТСЖ;
- предоставление в распоряжение ТСЖ всех бюджетных дотаций, направленных на финансирование содержания жилищного фонда в пределах дотирования муниципального жилищного фонда с дифференциацией дотаций в зависимости от степени износа жилищного фонда.

Демонополизация и развитие конкурентной среды в сфере ЖКХ предусматривает антимонопольное регулирование естественных и локальных монополий в сфере услуг ЖКХ. К ним относится деятельность по теплоснабжению жилого фонда, газоснабжению, обеспечению горячей и холодной водой, электрообеспечению, деятельность канализационного хозяйства и т.д.

Созданная во второй половине 90-х годов на федеральном и местном уровне нормативно-правовая база позволяет регулировать деятельность естественных и локальных монополий на рынке услуг ЖКХ. Регулирование цен и тарифов на услуги, оказываемые такими локальными монополиями как МУП «Водоканал», МУП «Городские тепловые сети» позволяет сократить расходы населения и городского бюджета на оплату жилищно-бытовых услуг.

Для перехода предприятий ЖКХ на режим безубыточного функционирования большое значение имеет организация работы по ресурсосбережению в области эксплуатации и содержания жилья.

Одним из важных направлений этой работы является установление приборов учета расхода тепла, воды и газа в жилищном фонде города. Практика показывает, что установка счетчиков дает реальную экономию оплаты за тепло, около 40%, а за газ - 50% [51]. С 2000 г. во всех вновь вводимых домах, в каждой квартире обязательно устанавливаются приборы учета. В остальном жилом фонде данные приборы устанавливаются по-прежнему только по желанию жильцов. Однако ввиду дороговизны счетчиков и низкого жизненного уровня большинства населения города переход на приборный учет оказания услуг ЖКХ может затянуться на многие годы.

Для ускорения данного процесса, на наш взгляд, необходимо внедрить систему оплаты за водо-, газо- и теплосчетчики в кредит с рассрочкой до одного года. Для этой цели можно использовать дотации федерального бюджета, выделяемые на содержание жилищно-коммунального хозяйства города.

Другим источником экономии расходов на отопление жилья является постепенный переход на автономные источники теплоснабжения. Это позволит снизить затраты на отопление на 15-20%. Однако в настоящее время такая работа в городе практически не ведется. В связи с этим, автор считает, что необходимо использовать достижения других городов и регионов, которые выпускают или применяют автономные источники теплоснабжения. Такими автономными источниками теплоснабжения в настоящее время являются: во-первых, мини - котельные, работающие на природном газе и позволяющие обслуживать 1-3 дома; во-вторых, индивидуальные теплообменные устройства российско-норвежского производства; в-третьих, автономные системы теплоснабжения отдельных квартир в многоэтажном доме, работающие на электроэнергии и т.д.

В 2001 г. расходы на содержание жилищно-коммунальной сферы Российской Федерации составили 150 млрд. р., из них 122 млрд. р. -это расходы бюджетов местного самоуправления. В то же время 40% населения страны имеет льготы по оплате жилищно-коммунальных услуг. Это является тормозом для развития рынка жилищных услуг. Чтобы устранить это противоречие, необходимо введение целевого характера льгот. Льготники должны получать из бюджетов всех уровней наличные деньги для оплаты жилищно-коммунальных услуг. В настоящее время 10% наиболее обеспеченных жителей города могут оплачивать 100% расходов на содержание жилья, но они оплачивают только 70% расходов, а остальное приходится на бюджет города. Необходимо отказаться от практики субсидирования содержания жилья богатых слоев населения за счет местного бюджета. Владельцы элитного жилья, купленного за свои деньги, должны оплачивать 100% расходов на жилье и коммунальные услуги.

В современных условиях часть населения города имеет излишнюю жилплощадь, которая, в целом, составляет 8-10% жилого фонда города. Авторы предлагают, с целью установления большей социальной справедливости, ос-



тавить дотации на жилье только в пределах социальной нормы, то есть 18 кв. м на одного члена семьи, 42 кв. м - на семью из двух человек и 33 кв. м - на одиноко проживающих граждан. Излишняя площадь должна полностью оплачиваться. Если жильцы не могут ее оплатить, то они подбирают себе жилье меньшей площади. Данная мера позволит осуществить более равномерное распределение жилья среди населения города.

Основным направлением изменения системы финансирования отрасли должно стать постепенное прекращение дотирования убытков деятельности коммунальных предприятий за счет бюджета. Поэтапное прекращение практики перекрестного субсидирования различных групп потребителей позволит снизить объем бартерных и других операций в неденежной форме в отрасли, повысить эффективность работы коммунальных предприятий.

Это позволит переориентировать значительные бюджетные средства с дотирования производителей жилищно-коммунальных услуг на адресную поддержку потребителей, обеспечит большую прозрачность в расходовании бюджетных средств. Упорядочение предоставления льгот также имеет принципиально важное значение для обеспечения бездотационного содержания жилищно-коммунального сектора.

**5. Развитие инфраструктуры локального рынка жилья** означает содействие формированию и развитию системы административных (муниципальных) органов и частных профессиональных институтов, обслуживающих локальный рынок жилья крупного города.

В отношении регистрации прав на жилье должно быть обеспечено доверие населения к сведениям Единого реестра прав в рамках государственной системы регистрации прав, включая определенные государственные гарантии возмещения причиненного вреда вследствие произведенной регистрации.

Надёжность зарегистрированных прав должна быть обеспечена их публичностью - безусловной и полной открытостью всех сведений о зарегистрированных правах и правопритязаниях по конкретному объекту.

Активизация локального жилищного рынка невозможна без существенного изменения положения дел в сфере оказания риэлтерских услуг. Должны быть разработаны и нормативным образом закреплены эффективные механизмы минимизации и компенсации ущербов для участников жилищного рынка в случае ненадлежащего выполнения риэлтерскими компаниями своих обязательств.

Важнейшим направлением работы на рынке жилья г. Кургана должна стать активизация деятельности страховых компаний в области страхования жилой недвижимости, строительных рисков, связанных с ответственностью лиц, действующих на рынке жилья, а также рисков, возникающих при совершении гражданско-правовых сделок с жильем. Следует стремиться к созданию такой системы страхования указанных выше групп рисков, которая обеспечивала

бы возможность заключения договоров страхования по максимально широкой номенклатуре страховых случаев на длительные сроки, при умеренном размере страховых премий.

Решая вопросы повышения эффективности работы оценщиков на местном рынке жилищного строительства, необходимо содействовать разработке и внедрению в практику работы современных, экономически обоснованных методик оценки стоимости земельных участков и вновь создаваемых объектов жилой недвижимости для целей кредитования.

Необходимо обеспечить условия подготовки для муниципальных органов управления специалистов по финансам, менеджменту, управлению жилой недвижимостью, в том числе без отрыва от основной работы. Условием обучения за счет средств бюджета должно быть обязательство обучаемого отработать в органах управления не менее установленного условиями количества лет.

Необходимо обеспечить свободную конкуренцию участников локального рынка жилья: риэлтеров, девелоперов (застройщиков), управляющих недвижимостью, независимых оценщиков, нотариусов. Там, где это необходимо, следует установить правовые нормы деятельности профессиональных участников локального рынка жилья.

Последние должны нести имущественную ответственность за возможный ущерб из-за недостатков в их работе.

Поддержать развитие саморегулируемых общественных организаций участников локального рынка жилья. Данные организации должны быть наделены широкими полномочиями: по разработке условий лицензирования деятельности и его осуществлению.

**6. Для обеспечения администрации города, коммерческих структур и населения достоверной и своевременной информацией о состоянии и тенденциях развития локального рынка жилья г. Кургана необходимо создание **автоматизированной информационной системы локального рынка жилья. Данная система должна охватывать все субъекты локального рынка жилья и обеспечивать единое информационное пространство в границах муниципального образования.****

Система информационного обеспечения развития локального рынка жилья на территории муниципального образования должна включать следующие банки данных (БД):

- БД «Правовые документы»;
- БД «Владельцы жилья»;
- БД «Рыночные цены»;
- БД «Цены спроса и предложения»;
- БД «Мониторинг жилищного фонда»;
- БД «Ипотечные банки»;
- БД «Регистрация сделок на первичном рынке»;

- БД «Регистрация сделок на вторичном рынке»;
- БД «Лицензии риэлтеров»;
- БД «Население, застройка»;
- БД «Оценщики и страховщики».

Указанные банки данных должны обслуживать:

- информационно-справочную систему поиска объекта жилья, позволяющую по одному или нескольким атрибутам получить данные мониторинга обо всем объекте;
- информационно-справочную систему поиска владельцев жилья;
- информационно-справочную юридическую систему для работы с законодательными и нормативными документами;
- систему подготовки и обработки документов;
- систему делопроизводства и архив материалов.

Муниципальные организации должны иметь возможность публиковать результаты аналитической обработки своей информации, данные мониторинга процессов на локальном рынке жилья, результаты контроля соответствующих органов за деятельностью профессиональных участников рынка жилья, информацию о нормативно-правовых актах, регулирующих отношения на рынке.

Таким образом, автоматизированная информационная система будет обеспечивать единое информационное пространство локального рынка жилья г. Кургана. В дальнейшем данная информационная система может стать частью национальной автоматизированной информационной системы рынка жилья.

В результате успешного решения стратегических задач развития локального рынка жилья г. Кургана можно ожидать следующих результатов.

Во-первых, граждане получают твердые гарантии права собственности на жилье, будь то квартира в многоквартирном доме или индивидуальный дом. Прямым следствием этого будет превращение значительной части граждан в полноценных собственников своего жилья. Для многих граждан будут созданы возможности увеличить свои доходы, уровень жизни и пополнить «средний класс». Возможность свободного гражданского оборота объектов недвижимости позволит каждому гражданину использовать свое жилье в своих интересах с максимальной эффективностью: сдать в аренду, продать, получив его настоящую цену, взять в аренду или купить более подходящее жилье ближе к месту работы по приемлемой цене.

Во-вторых, в результате устранения существующих барьеров для получения участков под застройку за счет создания равных возможностей для получения участков в собственность под строительство на основе участия в конкурсе увеличится предложение на рынке земельных участков для строительства жилья нужного типа и качества. Это создаст основу для развития деятельности застройщиков (девелоперов), занимающихся улучшением и застройкой участков для последующей продажи.

В-третьих, жилье станет надежным залоговым обеспечением кредитов. Появится значительный спрос на банковские услуги по кредитованию, так как будут созданы условия для финансирования строительства посредством ипотеки, а также использования ипотеки как инструмента финансирования приобретения жилья. Установление возможности ипотеки жилья вместе с правами собственности на вновь возводимый объект позволит получать кредит на строительство. Активное участие профессиональных кредиторов в финансировании развития позволит снизить риски, связанные с инвестированием в жилую недвижимость.

В-четвертых, профессиональные операторы рынка жилья расширят свою деятельность, так как на рынке появится много объектов, принадлежащих частным собственникам. Конкуренция между продавцами приведет к тому, что можно будет продать жилье по приемлемой цене или приобрести жилье нужного качества. Развитие ипотечного кредитования потребует также активизации бизнеса по страхованию предмета ипотеки, жизни заемщика, а также эффективного распределения страхования рисков самого ипотечного кредита между кредиторами и страховщиками. Получит развитие страхование профессиональной ответственности участников рынка жилья. В результате развития конкуренции профессиональные участники рынка жилья будут вынуждены более тщательно выполнять свои функции на рынке, снижая стоимость оказываемых ими услуг при одновременном повышении качества предоставления данных услуг.

В-пятых, до приемлемого уровня будут снижены транзакционные издержки при совершении сделок, в т.ч. нотариальные сборы. Это устранит препятствия для отражения в договорах истинной цены сделок. Благодаря открытости сведений о зарегистрированных правах, правопритязаниях и цене сделок участники рынка получают необходимую информацию для принятия решений.

В-шестых, создание муниципальных органов по обслуживанию локального рынка жилья, действующих в рамках установленных правил, позволит участникам рынка минимизировать зависимость от бюрократических процедур, создать партнерские отношения с властью.

В-седьмых, локальный рынок жилья станет важным источником местного экономического развития: рынок будет обеспечивать рабочие места и жилье, доходы в бюджет; жилье, как объект надежных прав, обеспечит приток инвестиций, повысит уровень и качество жизни населения города.

В-восьмых, введение рынков земельных участков в городе позволит привлечь средства горожан и организаций к строительству жилья. Благодаря рынку участков это жилье будет дифференцировано в соответствии с требованиями потребителей по цене, качеству и местоположению.

В-девятых, повышение ликвидности жилья позволит использовать его в качестве залога. Ипотечное кредитование может решить две большие проблемы: приобретение жилья семьями под залог приобретаемой квартиры или

дома, а также финансирование строительства объектов недвижимости. Семьи смогут сначала получить жилье и только потом в течение достаточно долгого времени небольшими частями выплачивать кредит.

В результате реализации предлагаемых мероприятий в Кургане будет создан эффективный рынок жилья, который станет важнейшей составной частью процесса экономического развития города.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рассмотренные в исследовании вопросы не охватывают весь спектр проблем развития и функционирования локального рынка жилья крупного города.

Локальный рынок жилья является сложной, саморегулирующейся системой развивающейся и функционирующей в нестабильных условиях переходного периода. Эти условия предопределяют постоянное появление новых тенденций и особенностей в развитии и функционировании рынка жилой недвижимости.

Основная идея работы заключается в комплексной оценке состояния и особенностей развития локального жилищного рынка крупного города с последующим обоснованием подходов к разработке стратегии его развития.

Для реализации поставленной цели исследование динамики рыночных процессов проводилось на региональном и локальном уровнях. Это позволило глубже познать эволюцию жилищного рынка крупного города, выявить общее и особенное в развитии и функционировании локального рынка жилья г. Кургана.

В результате изучения и оценки основных тенденций развития локального рынка жилья были сформулированы следующие выводы.

1. В современных социально-экономических условиях происходит резкое возрастание потребности в жилье как средстве удовлетворения многих биологических и социальных потребностей человека.

Авторы считают, что среди множества потребностей человека потребность в жилье имеет доминирующее значение, ибо она во многом способствует полноценному удовлетворению: во-первых, многих биологических потребностей человека, а во-вторых, удовлетворению потребностей более высокого уровня, связанных с социальной сущностью человека.

Под влиянием научно-технического прогресса, происходившего на протяжении XX века, жилье становится местом, где человек не только восстанавливает силы перед очередным рабочим циклом и удовлетворяет другие физические потребности, но и местом все большего удовлетворения разнообразных социальных потребностей.

В настоящее время наблюдается расширение и дифференциация функций жилья. Исходя из деления потребностей человека на биологические и социальные, автор выделил четыре группы основных функций жилья. Первые три группы функций жилья связаны в основном с биологическими потребностями, а четвертая группа с социальными потребностями человека. Все функции жилья взаимосвязаны и выполняются одновременно.

Рассмотрение роли и значения различных функций жилья в удовлетворении человеческих потребностей позволяет сделать следующие выводы:

- сохраняется значение функций жилья, обеспечивающих человеку благоприятную среду обитания;

- возрастает значение функций жилья, связанных с защитой человека от неблагоприятных воздействий, являющихся побочным результатом развития НТП и урбанизации;

- сохраняют свое значение функции жилья, создающие предпосылки для удовлетворения человеческих потребностей в пище, одежде, уходе за личными вещами и т.п.;

- возрастает роль жилья как места отдыха, поддержания физического и психического здоровья, безопасности и т.д.;

- повышается значение функций жилья, связанных с созданием условий для удовлетворения все более разнообразных и утонченных социальных потребностей населения.

Таким образом, в настоящее время наблюдается тенденция увеличения роли и значения жилья как средства и места удовлетворения возрастающих потребностей человека. Данная тенденция наиболее последовательно проявляется в крупных городах.

2. Изучение формирования и развития рынка жилья на основе пространственного подхода позволило углубить понимание того, что рынок жилья является локальным по своей сути.

В современной экономической литературе все рынки структурируются по ряду признаков, в том числе пространственному. Согласно ему рынки жилья подразделяются на локальные, региональные и национальные.

Исходя из специфики жилья как товара, рынок жилья формируется прежде всего на локальном уровне. Это связано с тем, что покупатель приходит к товару, а не товар перемещается к покупателю. Жилье является недвижимостью. Для жилья характерна неподвижность и физическая связь с землей. Весь жизненный цикл жилья, переход от одних владельцев к другим связан с одним и тем же местом, с одной и той же географической точкой на земле. Таким образом, немобильность означает локальность жилья, его привязку к одному месту. В результате, потребитель жилья вынужден приезжать на данную территорию и потреблять жилье там, где оно расположено. В этом свойстве особенно проявляется специфика жилья как товара, отличного от всех других товаров.

Поскольку жилье недвижимо, особое значение приобретает его местоположение, ибо покупатель приобретает как само жилье, так и его местоположение. Поэтому, в анализе необходимо различать характеристики собственно жилья и характеристики окружающей его местности.

Характеристика окружающей жилье территории отличается большим разнообразием в количественном и качественном отношении.

Огромная роль местоположения при определении рыночной цены жилья делает данный товар непохожим на все другие товары, ибо ни на один товар, кроме жилья, не влияет его местоположение.

Таким образом, немобильность жилья и исключительно важное значение его местоположения в наибольшей степени отличают жилье как товар от всех других товаров.

Рынок жилья разделен на ряд субрынков. Он сегментирован по размеру жилья, местоположению, времени нахождения в эксплуатации, качеству и другим признакам.

Все субрынки жилья взаимосвязаны, потому что потребители имеют определенную гибкость в выборе.

3. Развитие и функционирование локального рынка жилья определяется факторами внешней и внутренней среды действующими разнонаправленно на его состояние и тенденции развития.

Все факторы, обуславливающие особенности развития и функционирования локального рынка жилья можно разделить на факторы, относящиеся к внешней среде, и факторы, относящиеся к внутренней среде данного рынка.

Факторами внешней среды локального рынка жилья являются факторы, действующие на общенациональном и региональном уровнях. К факторам внутренней среды локального рынка жилья относятся те факторы, которые действуют в пределах границ муниципального образования.

Общенациональные факторы создают предпосылки и условия для формирования и развития локального рынка жилья. Данные факторы оказывают решающее влияние на формирование и развитие локального рынка жилья.

Региональные факторы являются внешними по отношению к локальному рынку жилья. И рынок жилья подвержен воздействию региональных особенностей нормативно-правовой базы, экономики и природно-климатических условий.

Внутренние факторы формируют внутреннюю среду развития и функционирования локального рынка жилья. Среди них автор считает необходимым выделить те группы факторов, которые оказывают наиболее существенное влияние на современное состояние внутренней среды локального рынка жилья. К ним относятся пространственные факторы, экономические, демографические, организационно-правовые и научно-технические факторы.

4. Уровень развития институтов инфраструктуры рынка жилья имеет важ-

нейшее значение для развития и функционирования локального рынка жилья.

Недостаточный уровень развития инфраструктуры локального рынка жилья неизбежно приводит к снижению деловой активности, нарушению процессов товарного и денежного обращения, слабому развитию локального рынка жилья.

В современной экономической литературе нет понятия «инфраструктура рынка жилья» и деления на более общие уровни, а инфраструктура отдельных рынков как целое явление не изучается. Как правило, авторы рассматривают только отдельные фрагменты инфраструктуры, поэтому мы считаем необходимым рассмотреть данный аспект более подробно.

В инфраструктуре рынка жилья можно выделить две стороны.

Во-первых, материально-вещественное содержание, экономический потенциал, создающий условия функционирования рынка жилья (здания и оборудование риэлтерских фирм, ипотечных банков, агентств по оценке недвижимости и т.д.). Во-вторых, экономические отношения по поводу деятельности субъектов рынка, направленной на создание условий товарного и денежного обращения; носителем этих отношений является рыночная инфраструктура.

Таким образом, рыночная инфраструктура выступает необходимым условием развития всех хозяйствующих субъектов локального рынка жилья.

Институты инфраструктуры рынка жилья выполняют различные функциональные операции. Исходя из этого, мы предлагаем выделить следующие функциональные подсистемы инфраструктуры локального рынка жилья: 1) торгово-посредническая; 2) финансово-кредитная; 3) экономико-информационная; 4) экономико-правовая.

Развитая инфраструктура рынка жилья является объективно необходимой предпосылкой эффективного функционирования локального рынка жилья. Все элементы этой инфраструктуры связаны между собой и с внешним экономическим пространством. Отсюда – необходимость рассматривать инфраструктуру локального рынка жилья как единую систему, предполагающую гармоничное развитие всех ее элементов.

5. Комплексный анализ рынка жилья г. Кургана позволил выявить динамику развития, основные тенденции и особенности, структуру и условия становления локального рынка жилья крупного города.

Среди основных тенденций, характеризующих развитие рынка жилья г. Кургана в переходный период, можно выделить следующие:

Во-первых, в связи с низким уровнем жизни большей части населения и дальнейшим ростом цен на жильё можно ожидать сохранение спроса на жильё низкого качества и жильё в отдаленных районах города. Пока существует огромное количество людей, нуждающихся хоть в каком-нибудь жильё, спрос на дешевое жильё, в том числе «хрущевки», будет сохраняться.



Во-вторых, повысится спрос на дорогие «элитные» квартиры, так как увеличилось число богатых людей, желающих поменять жилье на более качественное. Кроме того, часть богатых граждан стремится иметь в своей собственности сразу несколько квартир. Посткризисная ситуация показала, что недвижимость в российских условиях является едва ли не самым выгодным способом вложения денег.

В-третьих, относительная близость индустриально развитых северных регионов с высоким уровнем жизни населения (Тюменская область, Ханты-Мансийский АО, Ямало-Ненецкий АО) будет приводить к повышению спроса. Жители данных регионов предпочитают вкладывать денежные средства в недвижимость г. Кургана, так как он расположен в зоне более мягкого климата.

В-четвертых, увеличение спроса на более качественное и, как следствие, более дорогое жильё приведёт к росту объема предложения в виде нового жилищного строительства.

Таким образом, в обозримом будущем цены на вторичном рынке жилья Кургана по-прежнему будут расти, хотя и не столь быстрыми темпами как в предыдущие годы. От людей, желающих улучшить качество своего жилья, в продажу поступят квартиры с низкими потребительскими свойствами. В свою очередь, рост объема предложения будет иметь следствием замедление роста цен на жилье на первичном и на вторичном рынках.

Анализ локального рынка жилья г. Кургана позволил выявить следующие особенности, отличающие его от рынка жилья других региональных столиц Урала.

Во-первых, переход рынка жилья в Кургане на каждую последующую стадию развития осуществляется в более поздние сроки (от нескольких месяцев до нескольких лет) по сравнению с другими региональными столицами Урала.

Во-вторых, в первые годы формирования рынка жилья наблюдалось значительное отставание рыночной инфраструктуры (законодательная база, риэлтерская деятельность, система регистрации сделок и т.д.) от потребностей рынка.

В-третьих, в отличие от других региональных столиц Урала в г. Кургане цены на жилье всегда имели рублевую номинацию.

В-четвертых, период депрессивной стабилизации рынка жилья, после финансового кризиса 1998г. продолжался более длительное время, чем в других региональных столицах Урала.

В-пятых, ввиду низкой покупательной способности населения города, покупателями квартир на курганском рынке жилья являются в основном приезжие из других регионов (прежде всего с севера Тюменской области).

В-шестых, вследствие более слабого экономического потенциала Курган имеет меньше материальных, финансовых и иных ресурсов для развития жилищного строительства чем остальные региональные столицы Урала, что во

многим предопределяет относительно медленные темпы развития локального рынка жилья.

Проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что относительно медленные темпы развития рынка жилья г. Кургана обусловлены прежде всего: 1) недостаточно крупным экономическим потенциалом города; 2) слабой базой жилищного строительства; 3) низким уровнем денежных доходов населения; 4) неблагоприятными демографическими тенденциями среди населения города.

6. Стратегия развития локального рынка жилья г. Кургана основывается на анализе общеэкономических условий в стране и городе, учете степени развития всех элементов инфраструктуры рынка жилья.

Эффективное развитие и функционирование рынка жилья крупного города сдерживается отсутствием на локальном уровне стратегии развития рынка жилья.

В связи с этим, авторы определяют стратегию развития рынка жилья как: *долгосрочное качественно определенное направление развития локального рынка жилья, касающееся средств и форм развития системы взаимоотношений внутри локального рынка жилья, а также взаимоотношений его с внешней средой, приводящее к достижению конкретной цели.*

Мы считаем, что важнейшей целью или миссией управления развитием локального рынка жилья служит максимально полное удовлетворение потребностей населения города в жилье и жилищных услугах путем рационального использования всех имеющихся ресурсов для создания эффективного рынка жилья и рыночной инфраструктуры.

В связи с многообразием деятельности в области управления рынком жилья возникает необходимость детализировать миссию на несколько основных целей.

Основными стратегическими целями развития локального рынка жилья должны стать:

- содействие созданию рыночных механизмов и инфраструктуры рынка жилья, обеспечивающих доступность жилья и жилищных услуг горожанам в соответствии с их платежеспособным спросом;
- обеспечение социальной защиты малоимущих граждан в жилищной сфере, гарантирующей им жилищные условия в соответствии с установленными социальными стандартами;
- создание условий формирования эффективных рынков жилищного строительства, жилищно-коммунальных услуг, обеспечивающих предоставление жилья и жилищно-коммунальных услуг в соответствии со спросом потребителей.

Для достижения названных целей возникает необходимость решения следующих задач:

1. Окончательное законодательное определение жилищных прав граждан и механизмов их реализации, включая права собственности, найма, ипотеки и т.д. на уровне муниципального образования;

2. Создание условий для приведения структуры жилищного строительства и производства стройматериалов в соответствии с платежеспособным спросом населения города;

3. Обеспечение развития долгосрочного ипотечного жилищного кредитования жителей города;

4. Обеспечение эффективной системы эксплуатации, обслуживания и управления жилищным фондом города;

5. Содействие развитию инфраструктуры локального рынка жилья (риэлтерской, оценочной и девелоперной деятельности, страхования, государственных систем регистрации и учета недвижимости);

6. Обеспечение развития автоматизированной информационной системы локального рынка жилья.

Главная роль в реализации поставленных задач должна отводиться рыночным субъектам деятельности, как производящим и поставляющим жилье и жилищные услуги, так и обеспечивающим инфраструктуру рынка жилья.

Все вышеперечисленные задачи должны решаться посредством изменений.

Для реализации данной стратегии, автор предлагает механизм управления развитием локального рынка жилья, состоящий из набора полномочий и функций федеральных и региональных органов власти и органов местного самоуправления, предназначенных для воздействия на рынок жилья и рыночную инфраструктуру.

Таковы основные положения и выводы, сформулированные в результате исследования наиболее важных тенденций и факторов, влияющих на развитие и функционирование локального рынка жилья крупного города в условиях переходного периода.

# БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

## *Нормативно-правовые документы*

1. Градостроительный Кодекс Российской Федерации. Официальный текст. 4-е изд., М.: Издательство НОРМА, 2000. 95 с.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Ч. I. Челябинск: Полиграфическое объединение «Книга», 1995. 222 с.
3. Закон Курганской области «О предоставлении жилища в Курганской области» // Новый мир. 1997. №118. С. 2-5.
4. Закон Курганской области «Об основах жилищной политики в Курганской области» // Новый мир. 1997. №114. С. 2-6.
5. Закон РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР»: Жилищный справочник. Законодательные акты и гражданско-правовые документы / Сост. В.Н. Иванов. М.: Цитадель, 1996. С. 467-477.
6. Закон РФ «О залоге» / Рыночные отношения в жилищной сфере: Сборник закон. актов и гражд. – прав. документов. М.: Информ. – внедрен. центр «Маркетинг», 1995. С. 532-548.
7. Закон РФ «О приватизации жилищного фонда» / Рыночные отношения в жилищной сфере: Сборник закон. актов и гражд. – прав. документов. М.: Информ. – внедрен. центр «Маркетинг», 1995. С. 130-136.
8. Закон РФ «О товариществах собственников жилья» / Жилье. М.: Издательство «ПРИОР», 1998. С. 5-8.
9. Закон РФ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» // Российская газета. 1998. №137. С. 4-6.
10. Закон РФ «Об основах федеральной жилищной политики»: Жилищный справочник. Законодательные акты и гражданско-правовые документы / Сост. В.Н. Иванов. М.: Цитадель, 1996. С. 52-68.
11. Конституция Российской Федерации. Официальное издание. М.: Юридическая литература, 1996. 97 с.
12. Указ Президента РФ «О дополнительных мерах по развитию ипотечного кредитования» / Жилье. М.: Издательство «ПРИОР», 1998. С. 9-15.
13. Указ Президента РФ «О разработке и внедрении внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы»: Жилищный справочник. Законодательные акты и гражданско-правовые документы / Сост. В.Н. Иванов. М.: Цитадель, 1996. С. 70-71.
14. Указ РФ «Об утверждении временного положения о кондоминиуме»: Жилищный справочник. Законодательные акты и гражданско-правовые документы / Сост. В.Н. Иванов. М.: Цитадель, 1996. С. 252-262.
15. Устав муниципального образования города Кургана // Курган и курганцы. 1999. №108. С. 3-7.

## *Статистические материалы*

16. Города Российской Федерации в 1993 году: Стат. сб./ Госкомстат России. М.: Логос, 1995. 267 с.
17. Жилищно-коммунальное хозяйство г. Кургана за 1991, 1996 – 2001 гг.: Стат. сб. №12/ Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 2002. 37 с.
18. Курган в 2002 году. Результаты социально-экономического развития города //

- Курган и курганцы. 2003. №10. С.5.
19. Паспорт города Кургана: Стат. сб./Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 1999. 23 с.
20. Паспорт города Кургана: Стат. сб./Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 2002. 24 с.
21. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2002: Стат. сб./Госкомстат России. М., 2002. 620 с.
22. Регионы России: Стат. сб. В 2 т. Т.1/Госкомстат России. М., 2001. 615
23. Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. М.: ОАО «Астра семь», 1999. 621 с.
24. Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. М., 2001. 679 с.
25. Социально-экономическое положение Кургана в 2001 году // Курган и курганцы. 2002. №11. С.6.
26. Строительство в Курганской области за 1991 – 1997 гг.: Стат. сб./Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 1998. 34 с.
27. Строительство в Курганской области за 1991, 1996-2001 гг.: Стат. сб. №47 /Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 2002. 35 с.
28. Экономика и социальная сфера города Кургана за 1991, 1996-2001 гг.: Стат. сб. /Госкомстат России. Курган: Курганоблкомстат, 2002. 47 с.

#### ***Монографии и публикации***

29. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь. М.: Мысль, 1983.
30. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. М.: Финансы и статистика, 1997.
31. Анимица Е.Г., Власова Н.Ю. Градоведение. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 1998. 309 с.
32. Анимица Е.Г., Елохов А.М., Сухих В.А. Качество жизни населения крупнейшего города. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2000. 667 с.
33. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
34. Баранова Л.Я., Левин А.И. Потребности. Доходы. Потребление. М.: Экономика, 1988. 352 с.
35. Белкина Т. Жилищный сектор в России // Вопросы экономики. 1994. №10.
36. Березин И. В режиме экономии // Эксперт. 2002. №17.
37. Бузырев В.В., Чекалин В.С. Экономика жилищной сферы: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2001. 256 с.
38. Бутов В.И., Игнатов В.Г., Кетова Н.П. Основы региональной экономики: Учебное пособие. М.; Ростов-н/Д. 2000.
39. Ваксман С.А., Воробьева О.Е. Ипотечное кредитование и его участники на рынке жилья США: Учебное пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 1998. 97 с.
40. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. М.: Гардарики, 2002.
41. Власова Н.Ю. Структурная трансформация экономики крупнейших российских городов: Автореф. дис... д-ра экон. наук. – Екатеринбург, 2000. 40 с.

42. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2002.
43. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2001. 495 с.
44. Гузанов А. Потребности и спрос на жилье в крупных российских городах // Вопросы экономики. 1994. №10. С.34-47.
45. Гутман Г.В., Мироедов А.А., Федин С.В. Управление региональной экономикой / Под ред. Г.В. Гутмана М.: Финансы и статистика, 2001. 495 с.
46. Доничев О., Рейнгольд Е. Инвестирование жилищного строительства // Экономист. 2000. №4. С.57-59.
47. Дранишникова В.В. Особенности и направления реформирования жилищной сферы крупного промышленного города (на примере г. Новокузнецка): Автореф. дис... канд. экон. наук. Кемерово, 1999. 25 с
48. Дронова Л.И., Ягодкина В.В. Исследование рынка недвижимости г. Рязани в 1998г. // Маркетинг. 1999. №4. С.28-39.
49. Дрыганова М. Кубы и метры // Эксперт. 2001. №9. С.32.
50. Думнов А., Нестеров Л. Становление и развитие статистики рынка жилья в СНГ // Вопросы статистики. 1998. №4. С.35.
51. Ельчанинов А.Ф. Проблема не одного дня // Курган и курганцы. 1997. №38. С.2.
52. Жилищная экономика / Пер. с англ.; Под ред. Г. Поляковского. М.: Дело, 1996. 224 с.
53. Жильцов А. Сфера услуг: совершенствование хозяйственного механизма. М.: Изд-во МГУ, 1991.
54. Заславская Т. И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни: очерки теории. Новосибирск: Изд-во СО АН СССР, 1981.
55. Здравомыслов А.Г. Потребности, интересы, ценности. М.: Политиздат, 1986. 221 с.
56. Карасев А.В., Штейн Е.М., Паньковский А.А. Становление и развитие рынка жилья в Москве // Экономика строительства. 2002. №9. С.42.
57. Карташова К.К. Социальные основы развития жилища // Архитектура СССР. 1978. №8.
58. Карташова К.К. Социальные проблемы развития жилища // Жилая ячейка в будущем. М., 1982.
59. Колбина Л. Стремительный подъем радует и настораживает // Эксперт Урал. 2000. №7. С.20 – 22.
60. Косарева Н., Пастухова Н., Рогожина Н. Развитие системы долгосрочного ипотечного кредитования населения России // Вопросы экономики. 2001. №5.
61. Краткий словарь экономических терминов / Под ред. Р.Г. Маниловского. М.: Финансы и статистика, 1994.
62. Кремлев Н.Д. Уровень жизни населения: проблемы оценки и анализа: Аналитическая работа. Курган: Изд-во ККГС, 2001. 54 с.
63. Логинов М.П. К вопросу об оценке недвижимости в России // ЭКО. 2002. №9. С.104.
64. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Издание 2-е. Т.23. М.: Госполитиздат, 1962.
65. Маслоу А.Г. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999. 479 с.
66. Мескон М.Х., Альберт М. Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. М.: Дело, 1992.

67. Мигولاتьев А.А. О человеческих потребностях // Социально-политический журнал. 1998. №6. С. 48-49.
68. Мхитарян В.С., Кибасва Е.В. Анализ данных рынка жилой недвижимости в г. Москве // Вопросы статистики. 1999. №3. С.32-34.
69. Новоселов А.С. Теория региональных рынков: Учебник. Ростов-н/Д: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002.
70. О'Салливан А. Экономика города. – 4-е изд.: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002. 706 с.
71. Осипов А.К. Экономика региона: механизм комплексного развития. Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 1996. С.119.
72. Поздеева О.Г. Социально-экономический аспект исследования жилья: диагностика, особенности и факторы развития (на примере крупнейшего города): Дис... канд. экон. наук. Екатеринбург, 1997. 156
73. Поздеева О.Г. Факторы формирования и развития жилищного сектора крупнейшего города / Региональная экономика и региональная политика. Вып 6.: Сб. научн. тр. / Под ред. проф. Е.Г. Анимицы. Екатеринбург, 2001. С.
74. Пчелинцев О. Жилищная ситуация и перспективы институциональных изменений // Вопросы экономики. 1994. №10. С.10-15.
75. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь / 2-е. исправл. М.: ИНФРА-М, 1999. 496 с.
76. Региональная стратегия устойчивого социально-экономического роста / Под ред. А.И. Татаркина. Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 1998. 636 с.
77. Региональный рынок: предпосылки формирования и функционирования. Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 1995.
78. Роль науки в переходе Курганской области на модель устойчивого развития: Тезисы докладов межрегиональной научно-практической конференции, г. Курган, 20-21 апреля 1999 г. Курган: ЗАО ИПП «Дамми», 1999. 326 с.
79. Социальная статистика: Учебник / Под. ред. И.И. Елисеевой. М.: Финансы и статистика, 1997. 416 с.
80. Социально-экономические проблемы региона: Тезисы докладов международной научно-практической конференции, г. Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 1999. 237 с.
81. Социально-экономические проблемы России: Справочник / Отв. ред. П.С. Филиппов. СПб.: Норма, 1999. 320 с.
82. Социально-экономический потенциал региона: проблемы оценки, использования и управления / Под ред. чл.-корр. РАН А.И. Татаркина. Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 1997. 380 с.
83. Социологические исследования проблем города и жилища. 1970-1980 гг. Новосибирск: Наука, 1986. 174 с.
84. Статистика рынка товаров и услуг / Под ред. И.К. Беляевского. М.: Финансы и статистика, 1995.
85. Степанов В.П. и др. Регион в системе рыночных отношений. – Курган: Изд-во Курганского госуниверситета, 2001. 176.
86. Стратегия развития крупнейшего города: взгляд в будущее. Екатеринбург, 2003.
87. Территориальное стратегическое планирование. СПб, 2003.

88. Территориальное управление экономикой: Словарь-справочник. 2-е изд., доп. и перераб. / Гл. ред. В.П. Колесов, В.М. Шупыро. М.: Экономический факультет, ТЕИС, 2001.
89. Тодоров А.С. Качество жизни: критический анализ буржуазных концепций / Пер. с болг. М.: Прогресс, 1980. 223 с.
90. Тоффлер А. Футуришок. СПб.: Лань, 1997. 464 с.
91. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА – М, 2002.
92. Уровень жизни населения Урала: Социальная стратификация регионального социума и система социальной защиты /А.И. Татаркин, С.Ю. Юрпалов, Е.Л. Кротова, Л.В. Петухова, Т.Н. Семенцова, И.Н. Сосунова, Е.О. Черногрудских. Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 1999. 115 с.
93. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2001.
94. Хорьков М. Знак количества // Эксперт-Урал. 2002. №17. С. 14-16. С.28-31.
95. Черняк В.З., Черняк А.В., Довденко И.В. Маркетинговые исследования на рынке массового жилья: методы и анализ // Консультант директора. 1998. №11. С.8-15.
96. Чикуров С.В. Структурно-инвестиционная адаптация строительных организаций в рыночную экономику (на примере Удмуртской республики): Автореф. дисс... канд. экон. наук. Ижевск, 1998. 29 с.
97. Шерер В.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. М.: ИНФРА – М, 1997.
98. Шнипер Р.И. Регион: экономические методы управления. Новосибирск, 1991.
99. Шнипер Р.И., Новоселов А.С. Региональные проблемы рынковедения: экономический аспект. Новосибирск: Наука, 1993; Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999.
100. Экономика недвижимости: Учебник для вузов / Ред. В.И. Ресин. М.: Дело, 2000.
101. Aaron Henry J. Rationale for a housing Policy//Federal Housing Policies and Programs/ Ed. by J. Paul Mitchell. New Brunswick, N.J.: Center for Urban Policy Research, 1985.
102. Aaron Richard. Economic Theory and Housing//Handbook of Regional and Urban Economics. Vol. 2/Ed. By Edwin S. Mills. N. Y.: Elsevier-North Holland Publishing, 1982.
103. Brown H. James. Micro Neighborhood Externalities and Hedonic Housing Prices//Land Economic 56 (1980). P. 125-141.
104. King Thomas. The Demand For Housing: Integrating the Roles of Journey to Work, Neighborhood Quality, and Prices//Household Production and Consumption/Ed. By Nester Terleckyj. N. Y.: National Bureau of Economic Research, 1975.
105. Kraft John, Olsen Edgar O. The Distribution of Benefits from Public Housing//The Distribution of Benefits from Public Housing. Vol. 41 of Studies in Income and Wealth/ Ed. By F. Thomas Juster. N.Y.: Nation Bureau of Economic Research, 1977.
106. Olsen Edgar O. A Competitive Theory of the Housing Market//American Economic Review 59 (1969). P. 612-622.
107. Temple M. Regional Economics. London, 1994.



# СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	3
<b>ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗВИТИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОКАЛЬНОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ</b> .....	5
1.1. Содержание и экономический смысл понятия «локальный рынок жилья» .....	5
1.1.1. Сущность понятия «жилье». Основные функции жилья .....	5
1.1.2. Формирование рыночных механизмов функционирования жилья .....	14
1.2. Факторы развития и функционирования локального рынка жилья .	28
1.2.1. Общенациональные факторы внешней среды локального рынка жилья .....	29
1.2.2. Региональные факторы как внешняя среда локального рынка жилья .....	32
1.2.3. Факторы внутренней среды локального рынка жилья .....	34
1.3. Система институтов инфраструктуры рынка жилья .....	43
<b>ГЛАВА 2. АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ КРУПНОГО ГОРОДА (НА ПРИМЕРЕ г. КУРГАНА)</b> .....	50
2.1. Динамика развития рынка жилья г. Кургана .....	50
2.2. Структура рынка жилья г. Кургана .....	63
2.3. Условия формирования рынка жилья .....	77
<b>ГЛАВА 3. СТРАТЕГИЯ И МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЫНКА ЖИЛЬЯ КРУПНОГО ГОРОДА</b> .....	91
3.1. Основная цель, подцели и задачи стратегии развития локального рынка жилья крупного города .....	91
3.2. Механизм управления развитием локального рынка жилья крупного города .....	99
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	117
<b>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ</b> .....	124

Учебное издание

Степанов Виктор Петрович  
Чубаров Игорь Анатольевич

## **ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛЬЯ КРУПНОГО ГОРОДА**

Учебное пособие

Редактор Н.М. Кокина

---

Пописано в печать	Бумага тип. № 1	Печать трафаретная
Формат 60x84 1/16	Ус. п. л. 8,12	Уч. изд. л. 8,12
Заказ	Тираж 200	Цена свободная

---

Редакционно-издательский центр КГУ  
640669, г. Курган, ул. Гоголя, 25  
Курганский государственный университет