

Министерство образования и науки Хабаровского края
краевое государственное бюджетное профессиональное образовательное
учреждение
«Хабаровский технический колледж»

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Заховаева Александра
Студентка группы ЗИО-Д81

Задачи курсовой работы:

- расширение и углубление знаний в вопросе "Особенности ценообразования на рынке недвижимости";
- ознакомление с методологией исследований в области ценообразования;

Целью курсовой работы является углубления знаний по анализу ценообразования на рынке недвижимости в городе Хабаровск.



Виды затрат

- затраты по поддержанию объекта недвижимости в нормальном функциональном состоянии (на ремонт, эксплуатацию и др.);
- ежегодный налог на владение недвижимостью;
- налоги или сборы на сделки с недвижимостью.
- В составе недвижимости входят такие группы финансовых активов как:
 - земельный участок;
 - жилое помещение (дом, квартира, комната);
 - нежилое помещение;
 - предприятие;
 - здание или сооружение;
 - участки лесного фонда и т.д.

Сущность недвижимости как товара

- физическое содержание объекта недвижимости (физические характеристики, описывающие площадь, объем, материалы конструкций, мощность инженерных систем и т.п.);
- юридические характеристики (в рыночном обороте участвуют права на объект недвижимости, а не сам объект);
- экономические характеристики, дающие представления о стоимости объекта (рыночной, восстановительной, замещения и т.п.), затратах на его содержание (текущий и капитальный ремонт, вода, газ, электричество и т.д.) и доходности (аренда и косвенные доходы, повышение стоимости и т.д.).

ВИДЫ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ

рыночная

потребительская

инвестиционная

страховая

замещения

восстановительная

залоговая

ликвидационная

для налогообложения

утилизационная

действующего
предприятия

ФАКТОРЫ СПРОСА

1. Объем платежеспособного спроса на жилье	Внутренний фактор рынка недвижимости уровня 1*. В долгосрочном периоде зависит от факторов 2 и 3, в среднесрочном периоде – от факторов 3, 4 и 5, а также от уровня цен (обратная связь – спрос эластичен по цене). При росте ведет к повышению цен, при снижении – к падению
2. Потребность в жилье (потенциальный спрос)	Внутренний долгосрочный фактор рынка недвижимости уровня 2. В условиях исторического дефицита жилья в Российской Федерации (фактор 14) устойчиво играет на повышение цен через фактор 1
3. Доходы населения и их дифференцированность	Внешний фактор рынка недвижимости уровня 2. Зависит от факторов 6 и 7. В долгосрочном периоде при росте доходов ведет к повышению фактора 1 и через него к повышению цен, при снижении – к падению цен. В среднесрочном периоде высокая дифференцированность доходов в Российской Федерации приводит к тому, что при повышении цен значительная часть низкодоходного населения уходит с рынка, рост цен прекращается, при продолжении роста доходов отложенный спрос через полпериода реализуется в новое повышение спроса и цен
4. Склонность населения и спекулятивных инвесторов к приобретению жилья и ценовые ожидания	Внутренний фактор рынка недвижимости уровня 2. В долгосрочном периоде в условиях дефицитного рынка устойчиво высок, в среднесрочном периоде зависит от факторов 3 (эластичен по темпам роста доходов), 8 и 9 (при укреплении рубля, снижении инфляции растет, при девальвации рубля, повышении инфляции падает), 12 (при недоверии к застройщикам, низких темпах строительства население уходит с локального рынка). Через фактор 1 ведет к повышению цен при росте и падению цен при снижении. Существует обратная связь с изменением цен: ценовые ожидания инерционны, и при росте цен покупатели торопятся реализовать покупку, повышая объем спроса и

Фактор	Феноменологический анализ факторов
5. Условия и объем жилищного кредитования покупателей, в том числе ипотечного, количество и доля ипотечных сделок	Внешний фактор рынка недвижимости уровня 2. Зависит от факторов 6–11 и политики банковского сообщества. При улучшении условий (2003–2006 годы) через фактор 1 стимулирует рост цен, при ухудшении (2008–2009 годы) – снижает фактор 1 и перестает стимулировать цены. Имеется обратная связь с факторами 1 и 13: при высоких темпах роста цен уменьшается объем предложения квартир и ипотечных сделок, что тормозит рост цен
6. Макрофинансовый фактор (денежная база)	Внешний фактор рынка недвижимости уровня 3. Зависит от факторов 7–11 и денежно-кредитной политики Центрального банка Российской Федерации. При росте способствует увеличению доходов населения и через фактор 1 – росту цен, при снижении способствует сокращению темпов роста доходов, повышению склонности населения к расходованию средств, и через фактор 1 тормозит рост цен
7. Макроэкономические факторы (темпы роста валового внутреннего продукта – ВВП, промышленного производства, уровень занятости)	Внешние факторы рынка недвижимости уровня 3. В условиях сырьевого характера экономики России в основном зависят от фактора 10. При росте способствуют увеличению денежной базы, а через нее – росту факторов 1, 3, 5, 6 и увеличению цен
8. Инфляция и дефляция	Внешний фактор рынка недвижимости уровня 3. Зависит от факторов 9–11 и однопорядкового фактора 6. Влияет на факторы 4, 5 и через них – на фактор 1 и цены
9. Макрофинансовые факторы (изменение курсов валют – девальвация и ревальвация)	Внешние факторы рынка недвижимости уровня 4. Зависят от факторов 10–11. При укреплении рубля относительно доллара в условиях долларизированной экономики России повышается склонность населения к расходованию и рублевых, и долларовых накоплений, а также к приобретению квартир (фактор 4), что через фактор 1 незначительно способствует росту цен. При плавной девальвации склонность к расходованию долларовых накоплений уменьшается, а рублевых увеличивается, эффект влияния на цены не определяется. При резкой девальвации возникает эффект недоверия населения к финансовой политике властей, склонность к расходованию всех накоплений снижается, спрос на жилье падает, рост цен не стимулируется. При резкой ревальвации склонность к расходованию всех накоплений повышается («бегство от доллара»), недвижимость воспринимается как средство сбережения накоплений
10. Цены на нефть и иные товары экспорта	Внешний фактор рынка недвижимости уровня 5. Зависит от мировой конъюнктуры. Через факторы 5–9 определяет платежеспособный спрос и цены на жилье
11. Объем вывоза капитала	Внешний фактор рынка недвижимости уровня 5. Зависит от мировой конъюнктуры. Через факторы 5–9 определяет платежеспособный спрос и цены на жилье

Фактор	Феноменологический анализ факторов
13. Объем предложения жилья	Внутренний фактор рынка недвижимости уровня 1. В долгосрочном периоде зависит от факторов 14 (на вторичном рынке) и 15 (рост объемов строительства увеличивает объем предложения и сдерживает рост цен). В среднесрочном периоде существует обратная связь с фактором 1: при высоком спросе предложение вымывается из листингов, что способствует повышению темпов роста цен и сдерживанию темпов роста числа ипотечных сделок; при понижении спроса предложение накапливается, сдерживая рост цен и способствуя увеличению числа и доли ипотечных сделок. В ситуации понижения спроса зависит от фактора 22 – продавцы снижают объем предложения для стимулирования цен
14. Удельный жилищный фонд	Внутренний фактор рынка недвижимости уровня 2. Зависит от исторической ситуации в городе, регионе, от выбывания ветхого фонда и от объемов строительства (фактор 15). В сложившейся ситуации приводит к высокому уровню потребности в жилье в долгосрочном периоде (фактор 2) и при условии положительных темпов роста доходов населения (фактор 3) ведет к повышению цен (2000–2008 годы). При снижении доходов (2009 год) нейтрален. В среднесрочном периоде нейтрален. Влияет на спрос на вторичном рынке через репутацию объектов (фактор 12)
15. Объем строительства и ввода жилья, темпы возведения объектов	Внутренний фактор рынка недвижимости уровня 2. Зависит от факторов 16–22. Действует через факторы 13 и 14: в перспективе рост объемов строительства должен увеличить объемы жилищного фонда и предложения, тем самым замедлить темпы роста цен в долгосрочном периоде. В ситуации дефицита жилья и роста рынка (2000–2008 годы) нейтрален. В среднесрочном периоде нейтрален. В ситуации кризиса (2009 год) снижение объемов ввода жилья не влияет на ценовой тренд, но снижение темпов строительства влияет на фактор 4 и через него – на цены. Влияет на спрос на первичном рынке через репутацию застройщиков и объектов (фактор 12)
16. Финансирование строительства жилья собственными средствами застройщиков и инвесторов, банковскими кредитами, средствами населения и инвесторов-спекулянтов, иными привлеченными средствами	Внутренний фактор рынка недвижимости уровня 3. Зависит от макроэкономических условий (фактор 7), инвестиционной стратегии застройщика (фактор 20), наличия альтернативных объектов инвестиций (фактор 21). Банковское кредитование дополнительно зависит от факторов 6–11 и от политики банковского сообщества. Финансирование средствами населения и инвесторов-спекулянтов зависит от факторов 3–5, 12, в конечном счете – от фактора 1. Увеличение объемов финансирования в долгосрочном периоде повышает объем строительства (фактор 15) и способствует снижению темпов роста цен. В среднесрочном периоде ускоряет темпы возведения зданий и тем самым повышает фактор 12, а через него – спрос (фактор 1) и цены
17. Себестоимость и полная	Внутренний фактор рынка недвижимости уровня 3. Зависит от факторов 18–19. В среднесрочном периоде при высоком уровне цен и доходности проектов (2005–2007 годы) не влияет на цены реализации, при низком уровне цен и доходности (2009 год) приводит к уходу девелоперов с рынка, снижению объемов строительства и предложения (факторы 13 и 15) и

Фактор	Феноменологический анализ факторов
18. Наличие земельных участков под строительство жилья и условия доступа к ним	Внешний фактор рынка недвижимости уровня 4. Зависит от баланса земель в городе, регионе, стране, от цен на землю, политики федеральных, региональных, местных властей по развитию жилищного строительства и его инженерному и инфраструктурному обеспечению. Влияет на факторы 15, 17 и через них – на цены в долгосрочном периоде
19. Ресурсное обеспечение строительства	Внутренний фактор рынка недвижимости уровня 4. Зависит от наличия производственных мощностей (включая технологии, оборудование, персонал) у производителей ресурсов, от цен на ресурсы (при низких ценах в условиях недостаточности инвестиций на развитие образуется дефицит ресурсов). Влияет на факторы 15, 17 и через них – на цены в долгосрочном и иногда в среднесрочном периодах
20. Административные и экономические условия входа застройщика на рынок и работы на рынке	Внешний фактор рынка недвижимости уровня 4. Зависит от политики властей в области градостроительного регулирования, степени бюрократизированности и коррумпированности процесса, от уровня доходности девелопмента. Влияет на факторы 15, 17 и через них – на цены в долгосрочном, среднесрочном и иногда краткосрочном периодах
21. Наличие альтернативных объектов инвестиций	Внешний фактор рынка недвижимости уровня 4. Зависит от региональной и мировой конъюнктуры и выражается в поиске привлекательных объектов инвестиций вне города, региона, страны, вне рынка недвижимости (фондовый рынок). Влияет на объемы строительства и предложения жилья (факторы 14, 15), а также на объемы платежеспособного спроса (фактор 1): в 2006–2007 годах застройщики, инвесторы и покупатели мигрировали из Москвы в Подмосковье, из России в Болгарию, Черногорию и т. п.
22. Инвестиционная стратегия застройщиков	Внутренний фактор рынка недвижимости уровня 5. Зависит от экономической, управленческой квалификации застройщиков и от ситуации в стране и регионе. В долгосрочном и среднесрочном периодах стратегия экспансии приводит к распылению финансовых ресурсов на значительное количество земельных участков и новых проектов и к снижению темпов возведения объектов. Через факторы 13 и 15 стимулирует рост цен, а через факторы 1 и 4 ведет к снижению спроса и цен, замораживанию строек и разорению застройщиков (2004, 2009 годы). Грамотная инвестиционная стратегия оптимизирует привлеченные инвестиции и реальные расходы и ведет к эволюционному росту объемов строительства с перспективой сдерживания темпов роста цен
23. Маркетинговая и ценовая стратегии продавцов и	Внутренний фактор рынка недвижимости уровня 5. Зависит от ожидаемого уровня прибыли, в связи с этим рынку предлагается рост цен. В ситуации превышения платежеспособного спроса над предложением ожидания удовлетворяются (2003–2007 годы). При обратной ситуации возможны три стратегии: 1) продавцы понижают цены (фактор 0), добиваясь роста спроса, цен и продаж; 2) продавцы понижают объем предложения (фактор 13), добиваясь равновесия с объемом

Сравнительный подход имеет следующие недостатки:

- Различие продаж. Не бывает продаж абсолютно идентичных объектов, совпадение наблюдается лишь по ряду параметров. Сделки могут отличаться набором характеристик, присущих самому объекту, но и условиями сделки. Чем больше различий между сопоставимыми продажами – тем больше вероятность получить недостаточно точный результат.
- Сложность сбора информации о фактических ценах продаж. Фактические цены нередко скрывают в целях уклонения от уплаты налогов и сборов. Проверка достоверности информации существенно затруднена.
- Проблематичность сбора информации о специфических условиях сделки.
- Зависимость от активности рынка. Точность результата зависит от активности и насыщенности рынка данными о сделках с аналогами оцениваемого объекта. Использование подхода на малоактивных рынках проблематично.
- Зависимость от стабильности рынка.
- Сложность согласования данных о существенно различающихся продажах, что может снизить точность результатов оценки.

Сравнительный подход имеет так же ряд преимуществ:

- Наиболее надежен в условиях активного рынка для оценки небольших коммерческих объектов и объектов недвижимости, которые часто продаются и покупаются, и не используются для получения дохода.
- Статистически обоснован.
- Позволяет отразить мнение типичных продавцов и покупателей в итоговой оценке.
- В ценах продаж отражается изменение финансовых условий и инфляции.
- Позволяет вносить корректировки на отличия сравниваемых объектов.
- При наличии достаточного количества информации для анализа достаточно прост в применении и дает надежные результаты.

Недостатки затратного подхода

- Затраты не всегда эквивалентны рыночной стоимости.
- Попытки достижения более точного результата оценки сопровождаются быстрым ростом затрат труда.
- Несоответствие затрат труда на приобретение оцениваемого объекта недвижимости затратам на новое строительство точно такого же, так как в процессе оценки из стоимости строительства вычитывается износ.
- Проблематичность расчета стоимости воспроизводства старых строений.
- Отдельная оценка земельного участка от строений.
- Проблематичность оценки земельных участков в России

Преимущества у затратного подхода следующие:

- Наиболее надежен при оценке новых или недавно построенных объектов, готовых для наиболее эффективного использования.
- Оценка на основе данного подхода наиболее является целесообразной и (или) единственно возможной в следующих случаях:
 - Техничко-экономический анализ нового строительства или реконструкции;
 - Оценка незавершенного строительства;
 - Оценка общественно-государственных и специальных объектов, т.к. они не предназначены для получения дохода и низка вероятность найти данные об аналогичных продажах;
 - Оценка объектов на малоактивных рынках;
 - Оценка для целей страхования и налогообложения;
 - Если имеется недостаток информации для использования других подходов.

Преимущества доходного метода:

- Данный подход преимущественен при анализе целесообразности инвестирования и при обосновании решений о финансировании инвестиций в недвижимость.
- Данный подход наиболее четко отражает представление инвестора о недвижимости как об источнике дохода, т.е. это качество недвижимости учитывается как основной ценообразующий фактор.
- Метод прямой капитализации характеризуется относительной простотой расчетов, небольшим количеством предположений, отражает состояние рынка и дает особенно хорошие результаты для стабильно функционирующего объекта недвижимости с малыми рисками.
- Метод дисконтирования денежных потоков считается лучшим теоретическим методом, учитывает динамику рынка, неравномерную структуру доходов и расходов. Используется, когда доходы от объекта и рынок нестабильны и когда объект находится в стадии строительства или реконструкции.

Доходный подход имеет следующие недостатки:

- Необходимость прогнозирования долговременного потока доходов. Процесс получения точной оценки будущего потока затрудняет сложившаяся недостаточно устойчивая ситуация в России, вероятность неточности прогноза увеличивается пропорционально долгосрочности прогнозируемого периода.
- Влияние факторов риска на прогнозируемый доход.
- Проблематичность сбора данных о доходности аналогичных объектов. Эта информация, как правило, конфиденциальна, а официальная информация нередко не соответствует действительности.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

