

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
ИННОВАЦИОННЫЙ ЕВРАЗИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

На правах рукописи

Ф.А.Жунусовой

**ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА
ПАВЛОДАРА)**

Магистерская диссертация на соискание
академической степени магистра экономических наук
по специальности 6М050600 – Экономика

ПАВЛОДАР – 2014

Министерство образования и науки Республики Казахстан

Инновационный Евразийский университет

Допущен (а) к защите:
зав. кафедрой «Экономика и
менеджмент», доцент, кандидат
экономических наук
_____ А.С.Нарынбаева
(подпись)
« ____ » _____ 20__ г

Магистерская диссертация

**ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА
ПАВЛОДАРА)**

специальность: 6М050600 – Экономика

Магистрант

_____ Ф.А. Жунусова
(подпись) (инициалы, фамилия)

Научный руководитель,
кандидат экономических наук

_____ С.В. Беспалый
(подпись) (инициалы, фамилия)

ПАВЛОДАР – 2014

СОДЕРЖАНИЕ

НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ	3
ОПРЕДЕЛЕНИЯ	4
ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ	5
ВВЕДЕНИЕ	6
1 Теоретические аспекты рынка недвижимости	10
1.1 Характеристика и особенности рынка недвижимости	10
1.2 Классификация объектов недвижимости	20
1.3 Этапы развития рынка недвижимости в Казахстане	30
1.4 Зарубежный опыт развития рынка недвижимости	37
2 Анализ и оценка развития рынка недвижимости в Республике Казахстан	45
2.1 Анализ состояния рынка недвижимости в Республике Казахстан	45
2.2 Анализ рынка недвижимости города Павлодар	58
2.3 Актуальные проблемы рынка недвижимости на современном этапе	74
3 Перспективы развития рынка недвижимости в городе Павлодар	80
3.1 Перспективы совершенствования рынка недвижимости в Республике Казахстан	80
3.2 Основные пути развития рынка недвижимости в городе Павлодар	93
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	100
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	103
ПРИЛОЖЕНИЯ	106

НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ

В настоящей магистерской диссертации использованы ссылки на следующие стандарты:

- «Оценка стоимости недвижимого имущества» (Утвержден постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 февраля 2013 года № 124).
- «Базы и типы стоимости» (Утвержден постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 февраля 2013 года № 124).

ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В настоящей магистерской диссертации применяют следующие термины с соответствующими определениями:

<i>Рынок недвижимости</i>	- это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования
<i>Классификация</i>	- это распределение множества объектов недвижимости на их подмножества по сходству или различию в соответствии с избранными признаками и методами
<i>Налог на Добавленную стоимость</i>	- косвенный налог, форма изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, которая создаётся на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации
<i>Ипотека</i>	- это одна из форм залога, при которой закладываемое недвижимое имущество остается в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своего обязательства приобретает право получить удовлетворение за счет реализации данного имущества. Имущество, на которое установлена ипотека, остается у залогодателя в его владении и пользовании
<i>Оценка</i>	- это определение возможной рыночной или иной стоимости объекта оценки
<i>Оценочная деятельность</i>	- предпринимательская деятельность, осуществляемая оценщиками, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости на определенную дату
<i>Стоимость</i>	- это деньги или денежный эквивалент, который покупатель готов обменять на какой-либо предмет или объект
<i>Затраты</i>	- это мера издержек, необходимых для того, чтобы создать объект собственности, сходный с оцениваемым
<i>Цена</i>	- это исторический факт, отражающий то, сколько было затрачено на покупки сходных объектов в прошлых сделках

ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ

В настоящей магистерской диссертации применяют следующие обозначения и сокращения:

УПВС	Укрупненные показатели восстановительной стоимости
РК	Республика Казахстан
БВУ	Банки второго уровня
КИК	Казахстанская ипотечная компания
РБ	Республика Беларусь
НДС	Налог на Добавленную стоимость
ДСК	Домостроительные комбинаты
КПД	Крупнопанельное домостроение
РФ	Российская Федерация
ЖССБ	Жилстройсбербанк
ИЖС	Индивидуально жилищное строительство
МРП	Месячный расчетный показатель

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Развитие рынка недвижимости один из актуальных вопросов современного этапа развития экономики. Рынок недвижимости является одной из важнейших составляющих рыночной экономики.

В Республике Казахстан наблюдается стабильный экономический рост, который, несомненно, влияет на активность различных рынков нашей страны. Не исключением здесь является и рынок недвижимости. И, несмотря на постепенное замедление экономического роста, отчасти связанного со снижением инвестиционной активности, рынок недвижимости продолжает функционировать. И для дальнейшего его развития необходимы не только благоприятные предпосылки, такие как хороший инвестиционный климат, грамотная экономическая политика государства и стабильный экономический рост, но и внутренняя стабильность, и определенность. Последнее достижимо в случае четко поставленных определений объектов и субъектов рынка, как законодательно, так и на уровне отдельных участников рынка.

При любом общественном устройстве особое место в системе общественных отношений занимает недвижимое имущество, с функционированием которого так или иначе связаны жизнь и деятельность людей во всех сферах бизнеса, управления и организации. Именно недвижимость формирует центральное звено всей системы рыночных отношений. Объекты недвижимости не только важнейший товар, удовлетворяющий различные потребности людей, но одновременно и капитал в вещной форме, приносящий доход.

Недвижимость – основа национального богатства страны, имеющая по числу собственников массовый характер, поэтому знание экономики недвижимости необходимо для успешной предпринимательской деятельности в различных видах бизнеса, а также в жизни любой семьи и отдельно взятых граждан, поскольку собственность на недвижимость – первичная основа свободы, независимости и достойного существования всех людей.

Анализ структуры рынка и его динамика так же свидетельствует как о положительных, так и о негативных тенденциях его развития.

Жилищное строительство признано одним из приоритетных направлений стратегии развития Казахстана до 2030 года и является одной из наиболее важных задач общенационального характера. Однако, недостаточные объемы жилищного строительства, резкие колебания цен на жилую недвижимость за последние годы вызывают необходимость более глубокого осмысления тех процессов, которые происходят сегодня на рынке недвижимости и требуют системного исследования вопросов, связанных с прогнозированием и оценкой факторов, влияющих на стоимость жилой недвижимости в Республике Казахстан. В этих условиях необходимо также определить приемлемую цену на жилую недвижимость, которая бы отвечала интересам продавцов и покупателей. Это важно сделать и для того, чтобы обеспечить доступность

жилья для населения, что является, в свою очередь, одной из социальных проблем всего общества Казахстана.

Степень изученности и разработанности исследуемой проблемы. Различные стороны рынка недвижимости исследовались такими учеными, как Д.Бретт, Р.Голдсмит, Н.Миллер, Н.Ордуэй, Дж.Фридмен, А.Шмиц, Баррос П., Ст. Батлер, Бригхем Ю., Гиттинджер Дж., Горбунов Э., Дж. Дэниелл, Джек У., Олсон А., Магдал Г.С., Маркандия А., Самуэльсон Т., Р. Страйк, Тол Я., Фальцман В., Харбергер А., Харисс Ф., Хитсхузен Ф., Эрланг А., и другими.

Особый вклад в разработку теории рынка жилья и вопросов реформирования жилищного сектора внесли ученые-экономисты стран СНГ: Арсланова З., Балтрушевич Т., Бузова И.А., Белкин Т., Богомолов О.А., Варежкин В.А., Винокуров В.А., Горемыкин В.А., Забелин П.В., Ильин А.И., Косарева Н.Круглов М.И., Любанова М.П., Мелкумов Я.С., Нестеров Л., Степанов О.И., Улюкаев А., Ходжаев Д., Черняк В.З., и ряд других ученых.

Значительный вклад в исследование теоретических и практических аспектов эффективного развития рынка жилья в Республике Казахстан внесли такие ученые, как Адилов Ж.М., Аитов И.А., Алимбаев А.А., Ашимбаев Т.А., Баймуратов У.Б., Баяхметов Т.Б., Бисенов К.А., Даутова М., Елисеев В.М., Ерали А.К., Еремин А.С., Шалболова У.Ж.

Необходимость дальнейшего изучения всех основных экономических аспектов развития цен рынка недвижимости обусловили в конечном итоге выбор темы и направлений диссертационного исследования.

Целью диссертационной работы является исследование тенденций и закономерностей изменения цен рынка недвижимости на примере города Павлодар.

Задачи диссертационной работы вытекают из целей магистерской диссертации и включают:

- исследование теоретических положений по экономическим аспектам рынка недвижимости;
- рассмотрение особенностей и классификации рынка недвижимости;
- изучение зарубежного опыта развития рынка недвижимости;
- оценка современного состояния рынка жилья в Республике Казахстан;
- рассмотрение современных тенденций развития рынка жилья в Республике Казахстан;
- анализ состояния первичного и вторичного рынка недвижимости г. Павлодар;
- исследование проблемы рынка недвижимости на современном этапе;
- предложения по развитию рынка недвижимости города Павлодар;

Объектом исследования является рынок недвижимости города Павлодар.

Предметом исследования являются количественные показатели рынка недвижимости в городе Павлодаре. Основу исследования составили данные Агентства Республики Казахстан по статистике.

Теоретической и методологической основой магистерской диссертации явились теоретические исследования классиков экономической науки, научные работы и исследования зарубежных и отечественных ученых по рассматриваемой проблеме, нормативно-правовые документы по регулированию развития рынка недвижимости Республики Казахстан, Стратегия развития Казахстана до 2030 года, Государственные программы развития жилищного строительства в Республике Казахстан, данные Агентства Республики Казахстан по статистике, научные статьи, материалы научно-практических конференций, периодическая литература, интернет-обзоры.

В работе использовались методы системного и статистического анализа, сравнительно экономического анализа, сравнительного, SWOT - анализ.

Научная новизна диссертации состоит в том, что приведенные в работе данные и положения, так же проведенный анализ рынка недвижимости позволят сформировать новые механизмы управления и развития рынка недвижимости.

Основные положения, выносимые на защиту:

- уточнено содержание категории "рынок недвижимости" и его классификация;
- проведен анализ современного состояния рынка жилья в Республике Казахстан и выявленные предпосылки перспективного развития рынка;
- исследованы цены первичного и вторичного рынка жилой недвижимости г. Павлодар;
- рассмотрены перспективы совершенствования рынка недвижимости в Республике Казахстан;
- предложены пути развития рынка жилой недвижимости в городе Павлодар.

Практическая значимость работы заключается в том, что результаты исследования позволяют решить комплекс проблем в изучении экономических аспектов рынка жилой недвижимости. Применение предложений и рекомендаций, сформулированных в диссертации, позволит усилить и в значительной мере обновить теоретико-методологическую базу исследования вопросов регулирования рынка жилья и стратегических перспектив развития данного рынка. Материалы диссертационной работы могут быть использованы в преподавании дисциплин «Экономика недвижимости», «Оценка», в деятельности банков второго уровня, в деятельности оценщиков.

Публикации: Основные научные положения, результаты и выводы, используемые в работе, отражены в 3 печатных работах общим объемом 0,8 п.л.:

- «Анализ рынка недвижимости Павлодара» // Научный журнал «Вестник Инновационного Евразийского Университета», №4 2012 г. Издательство: Вестник ИнЕУ, г. Павлодар, 2012. с. 61-64. 0,31 п.л.;
- «Рынок недвижимости в Казахстане» // Сборник трудов молодых ученых. Издательство: ОмГТУ, г. Омск, 2013. с. 56-61. 0,25 п.л.;

- «Анализ рынка недвижимости Казахстана // Международный академический форум Студенческое научное сообщество – 2013, Исследование и инновации. Издательство: г. Барнаул, 2013. с.112-115. 0,31 п.л.

Объем и структура диссертации. Предмет исследования, его цели и задачи определили логику и структуру работы, состоящую из введения, трех глав, списка использованных источников и приложений. Содержание включает 19 таблиц, 27 рисунков. В списке использованных источников 51 наименований.

1 Теоретические аспекты рынка недвижимости

1.1 Характеристика и особенности рынка недвижимости

Рынок недвижимости можно определить как систему экономических отношений, посредством которых через динамику сил спроса и предложения в определенном «месте» осуществляется передача прав на собственность и связанных с ней интересов от продавца к покупателю непосредственно или через институт посредничества, определяются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами использования объектов недвижимости в границах некоторого замкнутого территориального образования. Под замкнутым территориальным образованием здесь понимается сложившаяся система территориального размещения объектов недвижимости (город, населенный пункт) и функций, которые они выполняют в интересах удовлетворения социально-экономических потребностей населения этих образований. Данное выше определение рынка отличается от известного тем, что в нем рынок недвижимости определяется в границах замкнутого территориального образования. Это связано в первую очередь с одной из главных особенностей объекта недвижимости как товара – его территориальной не перемещаемостью. Перемещаться могут лишь варианты использования объектов недвижимости в пространстве некоторого территориального образования [1].

По утверждению Джека Фридмана и Николаса Ордуэя, рынок недвижимости – это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования [2].

С учетом международного опыта по реализации недвижимости можно считать, что рынок недвижимости – это совокупность сделок, совершенных с недвижимостью, информационного их обеспечения, операций по управлению и финансированию работ в области недвижимости. Купля-продажа недвижимости это не просто обычная купля-продажа товаров длительного пользования, а движение капитала, то есть стоимости, приносящей доход. Так купленный дом, квартира, земельный участок через некоторое время можно продать по более высокой цене или сдавать в аренду и иметь от этого дополнительный доход [3].

Рынок недвижимости представляет собой совокупность региональных, локальных рынков, существенно отличающихся друг от друга по уровню цен, уровню риска, эффективности инвестиций в недвижимость и т.д.

Рынок недвижимости является существенной составляющей в любой национальной экономике. Недвижимость – важнейшая составная часть национального богатства, на долю которой приходится более 50% мирового богатства [4].

Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как рынок труда, рынок капитала, рынок товаров и услуг для своего существования

должны иметь соответствующие помещения, необходимые для их деятельности [5].

В повседневной жизни термин «недвижимость» кажется вполне понятным и как бы само собою разумеющимся. В действительности внешняя видимость далеко не совпадает с юридической сущностью недвижимости, которая во многом определяется особенностями экономического развития страны, сложившимися историческими традициями и другими условиями. В соответствии с Гражданским кодексом Республики Казахстан к недвижимым вещам (недвижимому имуществу, недвижимости) относятся следующие материальные и нематериальные объекты: земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, т.е. объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения, а также предприятия в целом как имущественный комплекс. Кроме того Гражданским кодексом к недвижимым вещам отнесены подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты [6].

Рынок недвижимости – это средство перераспределения земельных участков, зданий, сооружений и другого имущества между собственниками и пользователями экономическими методами на основе конкурентного спроса и предложения. Он обеспечивает с помощью механизма «невидимой руки» и государственного регулирования:

- передачу прав на недвижимость от одного лица к другому;
- установление равновесных цен на объекты недвижимости в регионах и местностях;
- связь между собственниками и покупателями на основе экономической мотивации и интересов;
- распределение пространства между конкурирующими вариантами использования земель и субъектами рынка [7].

Основу рынка недвижимости составляют существующие земельные участки и вновь создаваемые, реконструируемые и расширяемые предприятия, здания и сооружения различного целевого назначения, а также деньги или финансовый капитал [8].

Основные сегменты рынка недвижимости:

- рынок жилья;
- рынок земли;
- рынок нежилых помещений.

Рынок жилья подразделяется на:

- городской жилищный фонд, который, в свою очередь, подразделяется на жилье низкого качества, типовое жилье, дома улучшенной планировки, застройки сталинских времен, элитное жилье;

- рынок загородного жилья, его формирование связано со снятием ограничений на индивидуальное загородное строительство [9].

Рынок нежилых помещений. На данном рынке количество операций намного меньше, но в связи с очень высокой стоимостью объектов недвижимости оно является привлекательным для лиц, работающих на этом рынке.

Земля — это составная часть в любом объекте недвижимого имущества [10].

Признаки недвижимости:

- недвижимость невозможно перемещать без нанесения объекту ущерба;
- прочно связана с землей как физически, так и юридически;
- долговечность объекта инвестирования;
- стоимость недвижимости высока;
- каждая единица недвижимости уникальна по своим физическим характеристикам;
- потеря потребительских свойств происходит постепенно по мере износа;
- новое строительство особенно влияет на стоимость рядом находящейся недвижимости;
- строгое гос.регулирование сделок с недвижимостью;
- способность удовлетворять потребность человека в жилой и иной площади определяется полезностью недвижимого имущества.

Свойства недвижимости:

- полезность (объекты недвижимости должны максимально удовлетворять потребности собственника);
- фундаментальность (недвижимости при обычных условиях невозможно потерять или похитить);
- стационарность (объекты недвижимости тесно связаны с землей);
- неповторимость (каждый объект недвижимости уникален);
- ликвидность (недвижимость обладает низкой ликвидностью).

Под объектом недвижимости понимается, во-первых, предприятие в целом как имущественный комплекс, а во-вторых земельный участок, неотъемлемой частью которого могут быть:

- здание (сооружение);
- обособленные водные объекты;
- многолетние насаждения;
- инженерные сооружения и сети;
- элементы хозяйственного, транспортного и инженерного обеспечения [11].

Особенности рынка недвижимости. В мировой практике недвижимость — это земля, а также все, что с ней прочно связано, включая присоединенные к ней объекты независимо от того, имеют ли они природное происхождение или созданы руками человека.

В отличие от других видов рынок недвижимости имеет ряд специфических особенностей. К особенностям рынка недвижимости относятся:

- локализация рынка, поскольку его товары неподвижны, а ценность их в значительной мере зависит от внешней окружающей среды;
- низкая взаимозаменяемость объектов (из-за существенной зависимости величины спроса на объекты недвижимости от местоположения объекта, состояния инфраструктуры в районе нахождения недвижимости: наличия дорог, метро, предприятий торговли и бытового обслуживания, мест отдыха и т.д.);
- сезонные колебания;
- необходимость государственной регистрации сделок;
- вложения капитала в недвижимость. Ему сопутствуют три группы затрат: расходы на поддержание объекта недвижимости в функционально пригодном состоянии (ремонт, эксплуатационные расходы и т.д.); ежегодный налог на владение недвижимостью;
- сделки с недвижимостью, как правило, носят конфиденциальный характер, и открытая информация часто бывает неполной или неверной;
- низкая эластичность предложения объектов недвижимости, так как строительство занимает достаточно продолжительное время, а здания и сооружения относительно долговечны;
- владение недвижимостью и сделки с ней обычно предполагают четыре вида затрат: единовременные сравнительно крупные инвестиции; на поддержание объекта в функциональном состоянии (ремонт, эксплуатационные расходы); налог на недвижимое имущество; государственная пошлина и другие сборы на сделки;
- сравнительно высокая степень государственного регулирования рынка законодательными нормами и зонированием территорий (регулируется земельным и гражданским законодательством с учетом водного, лесного, природоохранного и иного специального права);
- рынок недвижимости несовершенен.

Остановимся подробнее на последней особенности рынка недвижимости. Совершенный конкурентный рынок предполагает, что:

- покупатели и продавцы должны иметь точную информацию о ценах;
- продукт на рынке должен быть однородным;
- на рынке должна существовать совершенная мобильность, то есть покупатели и продавцы должны иметь возможность и быть готовы к перемещению для совершения покупки точно так же, как и товары должны быть перемещаемы;
- продавцов и покупателей на рынке должно быть так много, что ни один из них не мог бы влиять на рыночную цену;

- спрос и предложение эластичны по цене;
- издержки сделок низки по сравнению со стоимостью товара.

Любые отклонения от вышеприведенных условий снижают эффективность распределения ресурсов через ценовой механизм. Рассмотрим, в какой степени соответствуют характеристики рынка недвижимости условиям совершенного конкурентного рынка [12].

Точная информация о ценах. Так как рынок недвижимости не является централизованным, как, например, рынок ценных бумаг, сделки и цены сделок не становятся моментально доступными сразу всем участникам рынка. Одна из специфических особенностей рынка недвижимости состоит в дефицитности и адекватности рыночной информации, что обусловлено, главным образом, географическим разделением рынка с локализацией спроса и предложения, нерегулярным получением информации продавцами и покупателями по мере потребности в ней. Здесь трудно получить сведения о ценах фактически состоявшихся сделок, их содержании [13].

Однородность продукта. Сложность и многообразие прав в совокупности с уникальными физическими характеристиками каждого объекта являются одной из главных причин несовершенства рынка недвижимости. Некоторые ценообразующие характеристики объекта, такие как тип здания, возраст, размеры, общее состояние и условия аренды могут быть известны. Но детали конструктивных особенностей, особенности конкретных интересов и местоположения, которые, в конечном счете, и будут определять ценовой уровень, могут быть выявлены и проанализированы только профессиональным специалистом.

Недвижимость может обладать различными физическими потребительскими свойствами: материалом изготовления, степенью новизны, архитектурным стилем, внутренней планировкой, отделкой, сроком службы и др. Даже при совпадении внешних и эксплуатационных свойств недвижимость может различаться местоположением к подъездным путям, предприятиям инфраструктуры, экологической особенностью региона и т. д. Для жилой недвижимости важен вид из окна (во двор, на улицу, на соседний дом), близость к центру, месту работы и т. д.

Большое количество продавцов и покупателей. Многообразие характеристик недвижимости, в особенности местоположение, в совокупности с отсутствием на местном рынке аналогичной недвижимости-заменителя дает отдельным продавцам элемент монопольного положения на рынке. Ограничено количество продавцов недвижимости, находящейся в экологически чистых и центральных районах, объектов с высокими потребительскими свойствами, новых объектов, объектов с выразительным художественным стилем. Пользуясь дефицитом информации о соответствующих ценах или арендных платах, продавец может достигнуть в сделке цены, которая существенно выше рыночного уровня. Ограничено и число покупателей недвижимости, так как последняя, в силу перечисленных потребительских свойств, имеет высокую

цену. Ограниченность продавцов и покупателей приводит к формированию практически индивидуальных цен.

Низкие издержки – издержки, которые несут покупатели и продавцы недвижимости по заключению. Необходимость привлечения профессиональных консультантов, достаточно высокие комиссионные и существенные налоги и сборы в сумме составляют достаточно высокий процент по отношению к сумме сделки. Величина издержек при проведении сделок с жилой недвижимостью в настоящее время в странах с развитым рынком недвижимости составляет около 5-6% от цены объекта [14]. Основные особенности Казахстанского рынка недвижимости приведены в таблице 1.

Таблица 1. Основные особенности Казахстанского рынка недвижимости

Особенности	Факторы	Результат
Различия рынков недвижимости по регионам	Неодинаковые природные, экономические условия и позиции местных органов власти различных регионов	Различия в инвестиционной привлекательности, активности рынков и уровне цен на аналогичные объекты в различных регионах
Несоответствие стоимости недвижимости финансовым возможностям большей части населения	Падение уровня реальных доходов населения, слабое развитие механизма ипотечного кредитования	Ограниченность инвестиционных ресурсов, низкая ликвидность недвижимости относительно других товаров, снижение объемов нового строительства, слабое развитие рынка недвижимости в целом
Недостаточная информированность участников	Соккрытие фактических цен продаж, слабое развитие информационной инфраструктуры	Дополнительные затраты на сбор и проверку данных при анализе эффективности инвестиционных проектов, поступление налоговых платежей не в полном объеме
Неравномерное развитие сегментов рынка	Различия в ликвидности и законодательстве для разных типов недвижимости	Рынок земли практически не развит
Невозможность точных прогнозов тенденций развития	Экономическая и политическая нестабильность	Затруднена оценка объектов на основе дохода, снижена инвестиционная активность, слабо развита система ипотечного кредитования
Несоответствие текущего использования основной части земли и строений	Строительство большинства объектов в период директивного (нерыночного) управления экономикой	Необходимость при оценке недвижимости и анализе инвестиционных проектов основываться не на текущем, а возможном наиболее эффективном варианте использования объектов
Примечание: составлено на основании данных учебного пособия Экономика недвижимости: Дияров С.К., Алматы, 2003 г., [15].		

На рынке недвижимости передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между конкурирующими вариантами землепользования. Это взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости [15, с.94].

Казахстанский рынок недвижимости характеризуется неравномерным развитием сегментов, несовершенной законодательной базой и низкой инвестиционной активностью граждан и юридических лиц. Вместе с тем он является перспективной сферой вложения капитала.

Рынок недвижимости обеспечивает:

- создание новых объектов;
- передачу прав на недвижимость;
- установление равновесных цен на объекты недвижимости;
- эксплуатацию (управление) объектов недвижимости;
- распределение пространства между конкурирующими вариантами землепользования;
- инвестирование в недвижимость.

Рынок недвижимости как составная часть рыночного пространства характеризуется классическими условиями — экономическими спадами и подъемами (рисунок 1).

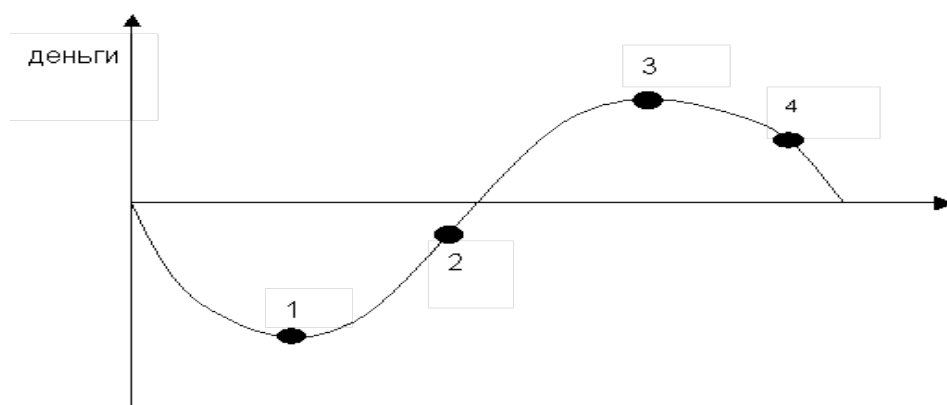


Рисунок 1. Цикличность развития рынка недвижимости

Рынок недвижимости, как любой рынок, подвержен постоянным изменениям или корректировкам в ответ на изменение спроса и предложения. В результате для рынка недвижимости характерна цикличность развития. Можно отметить четыре фазы цикла на рынке недвижимости:

- 1) спад;
- 2) оживление;
- 3) подъем;

4) избыточное предложение.

1. Во время этой фазы активность продаж очень низка, в то время как цены и арендная плата продолжают снижаться. Снижение стоимости собственности варьируется в зависимости от типа собственности и ее местонахождения. Одни города могут сильно пострадать во время экономического спада, в то время как на другие регионы страны спад может оказать небольшое воздействие. Но каково бы ни было это воздействие, темпы падения начинают снижаться, и, в конечном счете, достигается нижний предел. Новое строительство почти не ведется. Спад на рынке недвижимости наблюдается при перенасыщении построенных зданий, когда количество незанятых строений стремительно увеличивается, и собственнику объекта недвижимости сложно его продать, цены снижаются. Это рынок покупателя.

2. После периода спада или кризиса рынок стабилизируется, цены начинают восстанавливаться, а избыточные площади начинают поглощаться. Этот процесс продолжается, и процент незанятых площадей начинает приближаться к равновесному (нормальному) уровню, когда спрос равен предложению. Восстановление обычно происходит под воздействием одного из двух факторов. Поглощение созданных объектов недвижимости наступает после возрастания спроса на построенные объекты и характеризуется практическим отсутствием предложения новых объектов. Этот цикл определяется ростом прединвестиционных исследований по созданию новых объектов недвижимости.

3. Во время фазы подъема площади становится трудно найти, быстро растет арендная плата вслед за новым строительством, а цены продолжают повышаться. Строительная деятельность бурно растет, но процент незанятых площадей остается на нормальном уровне или ниже. Эта фаза может длиться в течение нескольких месяцев или лет, в зависимости от активности составляющих системы, тенденций в государственной экономике, сдвигов основной занятости, изменений в социальных взаимоотношениях (таких как размер семьи, необходимая площадь в расчете на одного работника и т.п.) и т.д. Новое строительство достигает апогея в результате повышения спроса на вновь созданные объекты и характеризуется ростом цен на объекты строительства. Этот рынок продавца.

4. В какой-то момент фазы подъема рынок начинает переполняться. Строители и кредиторы могут не чувствовать, что рынок насыщен. Они продолжают закачивать на него деньги и новые здания. Либо может произойти внешний удар (неблагоприятное налоговое законодательство, спад в экономике в целом и т.д.) Во время этой фазы темпы роста цен, а затем и сами цены начинают умеренно снижаться, активность продаж замедляется, а процент незанятых площадей начинает расти. Так как эти изменения происходят в течение нескольких месяцев или лет, они имеют тенденцию к наращиванию темпа, и цены и активность продаж замедляются все сильнее. Насыщение рынка недвижимости наступает, когда создается излишек строительных

мощностей и перепроизводство строительной продукции, а строительная деятельность сокращается. Рост продаж объектов недвижимости в этот период сокращается [16].

Основные особенности рынка недвижимости:

- низкая ликвидность;
- высокая степень регулирующего государственного воздействия;
- наличие стоимостной оценки объекта недвижимости и возрастание её с течением времени;
- высокий уровень транзакционных издержек.

Важнейшей особенностью рынка недвижимости является ограниченное число продавцов и покупателей. Вследствие высокой рыночной стоимости объектов недвижимости емкость рынка может быть чрезвычайно высокой.

Спрос на объекты недвижимости индивидуализирован и не взаимозаменяем, что затрудняет достижение рыночной сбалансированности и пропорциональности. Долгосрочные и краткосрочные изменения условий на рынке недвижимости и финансовом рынке управляют спросом и предложением. Спрос на объекты жилой недвижимости определяется транспортной оснащённостью района, расположением объекта, его экологическим состоянием, наличием объектов социально-культурного и бытового назначения, при этом наиболее существенным является фактор месторасположения [17].

Одна из важнейших особенностей объектов недвижимости — необходимость постоянного выполнения регламентирующих функций. Качество управления объектами недвижимости оказывает значительное воздействие на их конкурентоспособность и цену. Независимо от функционального назначения объекта он нуждается в коммунальном обслуживании жилых и нежилых помещений, текущем ремонте и технической эксплуатации, охране и т.д.

К особенностям рынка недвижимости можно отнести сложный симбиоз преимуществ и недостатков с точки зрения целесообразности предпринимательской и коммерческой деятельности.

Преимущества:

- возможность получения большей прибыли (чем на других рынках) за весь период эксплуатации объектов недвижимости;
- достаточная устойчивость потребительского спроса;
- меньшая подверженность колебаниям экономических циклов;
- наличие определенной защиты от внезапных изменений рыночной конъюнктуры ввиду долгосрочного характера аренды и длительного строительства конкурирующих объектов.

Недостатки:

- информация на рынке не столь открыта, что затрудняет обоснование объема и характера инвестиций;
- отсутствие законодательной базы в отношении обязательной публикации информации о сделках;

- «жесткая» зависимость от внешних условий градостроительного регулирования;
- возможностей строительного комплекса и потребительского спроса;
- издержки (необходимость проверки юридической чистоты объекта недвижимости, а так же затраты на техническую документацию и регистрацию).

Рынок недвижимости можно рассматривать как разновидность инвестиционного рынка, потому что на нем присутствуют агенты, характерные для инвестиционного рынка: инвесторы-покупатели, инвесторы-продавцы, наличие экономических отношений между продавцами и покупателями, наличие потребителей, заинтересованных в товаре, возможность получения дохода от объекта инвестирования [18].

Здесь рынок недвижимости имеет несколько характерных особенностей:

1. Необходимость высокого порогового уровня инвестиций. Недвижимость трудно приобрести в таком количестве, в котором хотелось бы инвестору. Для этого необходимы значительные средства, что с одной стороны, может потребовать уменьшения иных активов, с другой – у инвестора может просто не оказаться достаточных средств. Например: достаточно сложно приобрести недвижимость объемом 5% от офисного здания, и даже приобретение такой доли через участие в АО, образованном на базе здания, не дает инвестору достаточных возможностей для самостоятельного управления недвижимостью;
2. Потребность в управлении. Недвижимость, в отличие от иных активов в большей степени нуждается в эффективном управлении для получения дохода. Отсюда следует, по меньшей мере, два вывода: для большинства инвесторов недвижимость как объект инвестирования представляет довольно сложный актив; для инвесторов, обладающих достаточными знаниями в сфере управления недвижимостью, она может быть предпочтительным объектом инвестирования, позволяющим извлекать больший доход и обладать контролем над активами;
3. Неоднородность недвижимости. Данный фактор определяет существенную дифференциацию в доходах от различных объектов недвижимости одного типа в пределах даже одной местности;
4. Защищенность доходов от инфляции. Недвижимость в большей степени, чем финансовые активы, защищена от инфляции: через арендную плату или цену инфляция переносится в доход;
5. Высокие издержки. Для коммерческой недвижимости они составляют примерно 1% от цены объекта, для жилой они могут достигать 10% от цены. Например, по всей стране вследствие приватизации усложнилась процедура совершения сделок с такими объектами недвижимости как садовые домики. Это привело к резкому увеличению количества брошенных участков, которые владельцы не захотели продавать;
6. Особенности ценообразования. Цены на фондовом рынке являются прямым следствием сделок с ценными бумагами, прежде всего корпоративными. Ценообразования на рынке недвижимости – результат последней продажи и

переговоров между участниками сделки. Отсюда – ценообразования на рынке ценных бумаг динамичнее, а колебания цен – чаще, чем на рынке недвижимости;

7. Сохранность инвестируемых средств. Земля – неуничтожима (если не учитывать возможность ухудшения ее качеств). Здания и сооружения – долговечные конструкции, но обеспечение сохранности недвижимости может требовать дополнительных усилий (например: страхование). Недвижимость может рассматриваться как часть общего инвестиционного портфеля и как самостоятельный актив, может приобретаться как товар, необходимый для производства или личного потребления [19].

С другой стороны недвижимость можно рассматривать как товар особого рода – дорогостоящий и подверженный государственному воздействию.

К специфическим характеристикам недвижимости как товара в первую очередь относится его стационарность неотделимость от местности, на которой он находится, а так же неповторимость, разнородность, уникальность, долговечность, длительность создания.

Согласно нормативным актам, принятым в период с 1990 по 1996 гг. уже можно говорить о недвижимости как о товаре, который повсеместно продается и покупается. Сущность недвижимости как товара проявляется в присущих ему свойствах: физических, юридических (права на объект), экономических (рыночная стоимость, ремонт, аренда) [20].

Объект недвижимости в отличие от любого другого товара в процессе своего существования проходит несколько жизненных циклов: создание, оборот прав на ранее созданную недвижимость, управление объектами недвижимости.

Недвижимость – дорогой товар и для его приобретения часто используются сложные финансовые схемы, включающие залог или зачет стоимости прежнего объекта недвижимости, различные виды ипотек и др.

Из-за сложности передачи прав на объекты недвижимости устанавливается низкий уровень её ликвидности как товара [21].

Исследование рынка недвижимости необходимо проводить для определения соотношения между спросом и предложением на конкретный вид товара в конкретный момент времени. Низкое качество аналитической работы может привести к кризисам на рынке недвижимости.

Таким образом, из краткого рассмотрения характеристик и особенностей рынка недвижимости можно сделать вывод об их существенном несоответствии критериям совершенного рынка. В силу объективных обстоятельств, посредством только ценового механизма нельзя решить задачу оптимального распределения недвижимости, как ресурса общества.

1.2 Классификация объектов недвижимости

Классификация – это распределение множества объектов недвижимости на их подмножества по сходству или различию в соответствии с избранными признаками и методами. Классификация облегчает процесс изучения

недвижимого имущества, позволяет быстро найти внутренние закономерности, определяющие состояние и изменения его потребительских и рыночных свойств. Объектами классификации являются элементы изучаемого множества (здания, сооружения и т.д.). Признаки классификации – наиболее существенные и практически важные свойства и характеристики объектов, служащие основанием для их группировки или деления [22].

Для целей анализа рынка и управления его созданием объекты недвижимости необходимо структурировать.

Основные типы недвижимости в соответствии с рисунком 2.

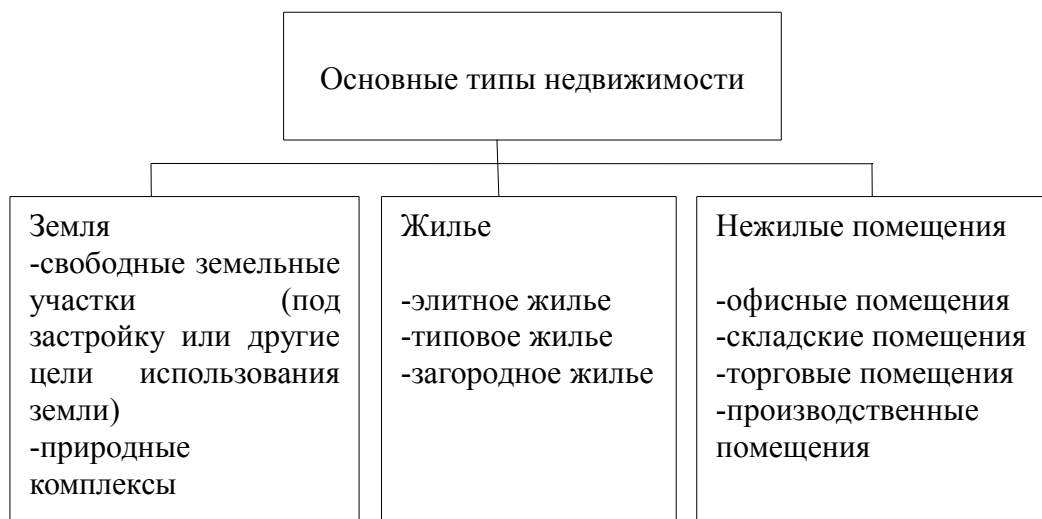


Рисунок 2. Основные типы недвижимости.

Определение недвижимости предполагает выделение в его структуре двух составляющих физического статуса:

1. Естественные (природные) объекты – земельный участок, лес, многолетние насаждения, обособленные водные объекты участки недр. Эти объекты недвижимости называют ещё и «недвижимостью по природе» [23].

Земельный фонд Республики Казахстан в соответствии с целевым назначением подразделяется на следующие категории:

- 1) земли сельскохозяйственного назначения;
- 2) земли населенных пунктов (городов, поселков и сельских населенных пунктов);
- 3) земли промышленности, транспорта, связи, для нужд космической деятельности, обороны, национальной безопасности и иного несельскохозяйственного назначения;
- 4) земли особо охраняемых природных территорий, земли оздоровительного, рекреационного и историко-культурного назначения;
- 5) земли лесного фонда;
- 6) земли водного фонда;
- 7) земли запаса.

Земельные участки могут быть делимыми и неделимыми. Участок называется делимым, когда его можно разделить на части и образовать самостоятельные земельные участки с разрешением целевого использования [24].

Существенной характеристикой недвижимости является ее целевое назначение или разрешенное использование представлены в таблице 2.

Таблица 2. Целевое назначение и характеристика недвижимости

Концепция	Характеристика
Географическая	конструкцию и материалы строений, размеры, местоположение, плодородие почв, улучшения, окружающую среду и другие параметры.
Экономическая	недвижимость как эффективный объект инвестирования и надежный инструмент генерирования дохода.
Юридическая	совокупность публичных и частных прав, устанавливаемых государством с учетом отечественных особенностей и международных норм.
Социальная роль	недвижимого имущества состоит в удовлетворении физиологических, психологических, интеллектуальных и других потребностей людей.
Примечание: составлено на основании данных учебного пособия Экономика недвижимости, Асаул А.Н., Карасев А.В., Инфра - М, 2007 г., [22, с.86].	

2. Искусственные объекты – укрупнено составляют две категории: жилые и нежилые помещения.

Жилой дом – это здание постоянного типа, в котором жилые помещения составляют более половины площади помещений зданий. Жилая недвижимость – малоэтажный дом (до трех этажей), многоэтажный дом (от 4 до 9 этажей), дом повышенной этажности (от 10 до 20 этажей), высотный дом (свыше 20 этажей). Объектом жилой недвижимости может также быть кондоминиум, секция (подъезд), этаж в подъезде, квартира, комната, дачный дом.

Жилая недвижимость, как товар обладает следующими свойствами, отличающими его от других товаров. Свойства недвижимости представлены в соответствии с рисунком 3.

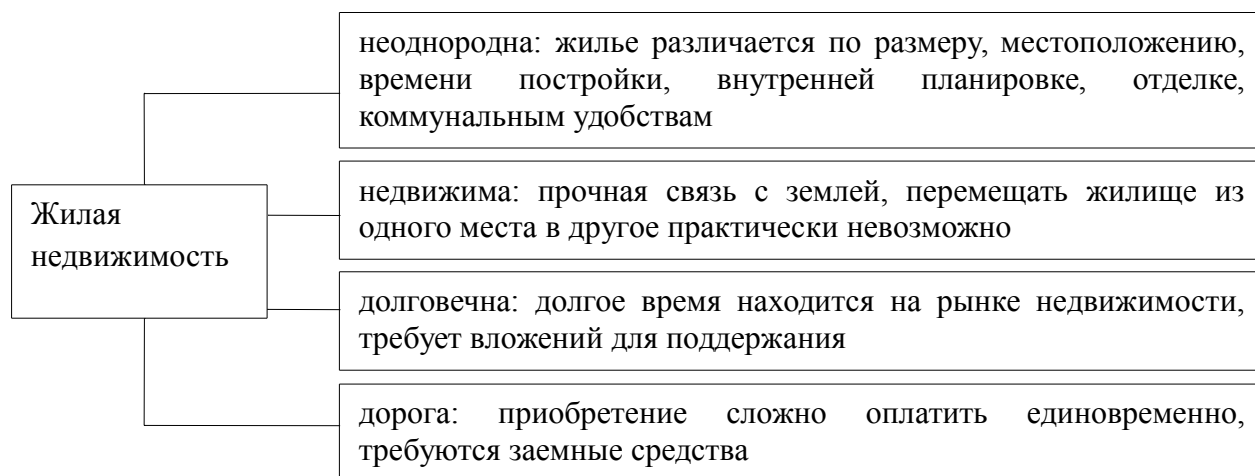


Рисунок 3. Свойства недвижимости

Применительно к объектам жилой недвижимости приводится следующая классификация. В зависимости от продолжительности и характера использования жилья:

- I тип-место постоянного проживания;
- II тип – загородное жильё;
- III тип – предназначено для кратковременного проживания (гостиницы, мотели).

Элитное жильё. К нему предъявляются следующие требования:

- размещение в наиболее престижных районах города;
- кирпичные стены;
- общая площадь квартир не менее 70 кв. м;
- наличие изолированных комнат по конфигурации, приближенных к квадрату, и большой кухни (площадью не менее 12 кв. м);
- наличие охраняемого подъезда, подземного и близко расположенного гаража.

Для малоэтажных домов коттеджного типа, входящих в состав элитных характерны такие потребительские требования, как:

- размещение на таком расстоянии до города, когда поездка занимает не более 1 часа;
- кирпичные стены;
- застройка в двух или более уровнях;
- наличие объектов бытового и инженерного обслуживания.

Жильё повышенной комфортности. Потребительский спрос на жильё этого типа предполагает наличие следующих основных характеристик:

- возможность размещения в различных районах города;
- некоторое снижение требований к площади комнат и кухонь до 10 и 8 кв. м (соответственно);
- наличие гостиной площадью не менее 17 кв. м;
- большое разнообразие конструктивно-технологических параметров.

Применительно к малоэтажным домам, расположенным в пригородной зоне, основными характеристиками являются высокая прочность, долговечность и низкая теплопроводность стен, а также обеспеченность инженерными сетями.

Типовое жильё. Для него характерно:

- размещение в любом районе города;
- соответствие архитектурно-планировочных параметров современным строительным нормам и правилам;

- по конструктивно-технологическим параметрам принадлежность к домам второго поколения индустриального домостроения и современным.

Для малоэтажной пригородной застройки наиболее существенны не только технические характеристики, но и обеспеченность основными объектами социально-бытового назначения.

Жильё низких потребительских качеств. Исходя из условий потребительского спроса, формирующегося под воздействием фактора платежеспособности, требования предъявляемые к этому типу жилья, невысокие:

- размещение в непристижных районах;
- удаленность от основных транспортных коммуникаций;
- принадлежность к конструктивно-технологическим типам, как здания «старого» фонда не подвергавшиеся капитальным и ремонтно-строительным работам, и дома первого поколения индустриального домостроения;
- размещение на первых этажах домов других типов;
- заниженные архитектурно-планировочные характеристики.

Рассмотренная классификация учитывает предпочтения целевых групп потребителей жилья и уровень их платежеспособности. Жилую недвижимость также можно распределить и на основании градостроительных ориентиров.

При принятии экономических решений на рынке жилой недвижимости жилой фонд классифицируют по следующим признакам:

- дома старого фонда, построенные в дореволюционный период;
- дома, построенные за период от 1917 г. до конца 30-х годов, отличающиеся лаконизмом архитектурно-планировочных решений;
- «сталинские» дома, срок возведения которых пришелся на период с конца 30-х годов до конца 50-х годов, расположенные в престижных удаленных от промышленных зон районах;
- дома первого поколения индустриального домостроения;
- (60-е годы хрущевки), характеризующиеся заниженными архитектурно-технологическими параметрами;
- дома второго поколения индустриального домостроения, построенные в 70-80-х годах, когда в градостроительном проектировании использовались более высокие нормы и стандарты;
- современные жилые дома, отличающиеся большим разнообразием характеристик.

Существует и классификация объектов жилой недвижимости в зависимости от применяемого материала наружных стен здания:

- дома с кирпичными стенами;
- панельные дома;
- монолитные дома;
- деревянные дома;
- дома смешанного типа.

Коммерческая недвижимость – офисы, рестораны, магазины, гостиницы, гаражи для аренды, склады, здания и сооружения, предприятия как имущественный комплекс.

Общественные (специальные) здания и сооружения - лечебно-оздоровительные (больницы, поликлиники, дома престарелых и дома ребенка, санатории, спортивные комплексы и т.д.):

- учебно-воспитательные (детские сады и ясли, школы, училища, техникумы, институты, дома детского творчества и т.д.);
- культурно-просветительские (музеи, выставочные комплексы, парки культуры и отдыха, дома культуры и театры, цирки, планетарии, зоопарки, ботанические сады и т.д.);
- специальные здания и сооружения - административные (милиция, суд, органы власти прокуратура), памятники, мемориальные сооружения, вокзалы, порты.

Инженерные сооружения – мелиоративные сооружения и дренаж, комплексная инженерная подготовка земельного участка под застройку [25].

Классификация зданий по целевому назначению представлена в соответствии с рисунком 4.

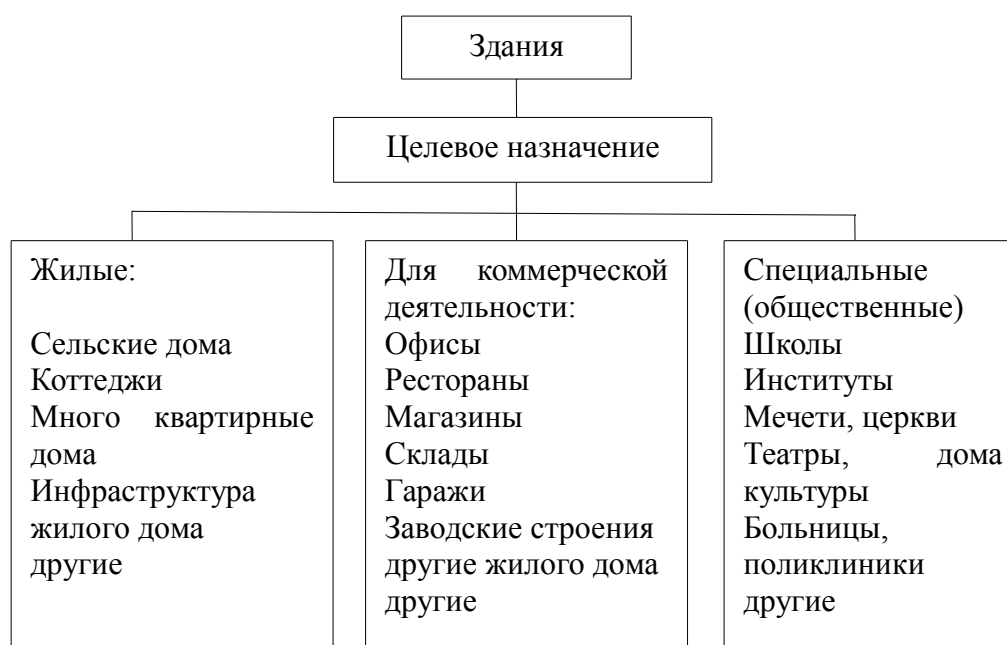


Рисунок 4. Классификация зданий по целевому назначению

Общая Классификация недвижимости по наиболее часто встречающимся признакам представлена в таблице 3.

Таблица 3. Классификация объектов недвижимости

Тип классификации	Виды недвижимости
-------------------	-------------------

По характеру использования	– для жилья: дома, коттеджи, квартиры; – для коммерческой и производственной деятельности: отели, офисные помещения, магазины, рестораны, фабрики, заводы, склады; – для сельскохозяйственных целей: фермы, сады; – для специальных целей: школы, церкви, монастыри, больницы, ясли-сады, здания правительственных и административных учреждений.
По целям владения	– для ведения бизнеса; – для проживания владельца; в качестве инвестиций; в качестве товарных запасов; – для освоения и развития;

Продолжение таблицы 3

1	2
По степени специализации	специализированная: нефтеперерабатывающие и химические заводы, электростанции, музеи, библиотеки и подобные им помещения, принадлежащие общественному сектору; – неспециализированная – вся другая недвижимость, на которую существует всеобщий спрос на открытом рынке для инвестирования, использования в существующих или аналогичных целях.
По степени готовности к эксплуатации	– введенные в эксплуатацию; – требующие реконструкции или капитального ремонта; – незавершенное строительство.
Примечание: составлено на основании данных учебного пособия Экономика недвижимости, Асаул А.Н., Карасев А.В., Инфра - М, 2007 г., [22, с.91].	

Под объектом недвижимости понимается товар, обращающийся на рынке, жестко связанный с участком земли, то есть перенос его в другое место невозможен без его разрушения (утраты им потребительских свойств).

Свободные земельные участки (под застройку) в зависимости от масштаба подразделяются на земельные массивы и отдельные земельные участки, а искусственные объекты (постройки), в частности жилые постройки, по этому же критерию подразделяются на комплексы зданий (микрорайон, дачный поселок и пр.) и отдельно стоящие здания (жилой дом, гостиница, мотель и пр.) [26].

До введения в действие первой части ГК Республики Казахстан с 1 января 1995 г. вместо понятия «недвижимость» использовалось понятие «основные фонды». К ним относятся предметы производственного и непроизводственного назначения (здания, сооружения, жилые помещения, машины, оборудование, взрослый рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения и т.д.), функционирующие в своей натуральной форме, используемые в народном хозяйстве на протяжении ряда лет и в течение всего срока службы не теряющие своей потребительской формы. Основные фонды – основная часть недвижимости (без машин и оборудования), и это понятие более узко, поскольку в составе основных фондов не учитывается земля.

Основные классификации, которые использовались в СССР и до настоящего времени применяются в Республике Казахстан, относятся только к основным фондам. Одна из основных задач развития процесса оценки недвижимости в нашей стране – разработка Единого классификатора недвижимости.

Основные фонды делятся на материальные и нематериальные.

К основным материальным фондам относятся здания, сооружения, машины и оборудование, жилища, транспортные средства, многолетние насаждения, продуктивный скот и т.д. В соответствии с требованиями бухгалтерского учета и отчетности к основным фондам, в частности, не относятся временные сооружения, приспособления и устройства, затраты по возведению которых отнесены на себестоимость строительно-монтажных работ в составе накладных расходов. Данная классификация описывает практически все типовые объекты основных фондов, однако при проведении исследований стоимостных характеристик объектов данная укрупненная классификация не позволяет учесть целый ряд факторов, существенных для оценки именно недвижимости. Рассмотрим основные характеристики объектов основных фондов.

Здания (кроме жилых). В состав зданий входят строительно-архитектурные объекты, назначение которых – создание условий для труда, социально-культурного обслуживания, хранения материальных ценностей. Здания имеют в качестве основных конструктивных частей стены и крышу.

Классифицируются отдельно стоящие объекты. Если здания примыкают друг к другу и имеют общую стену, но каждое представляет собой самостоятельное конструктивное целое, их считают отдельными объектами. Наружные пристройки к зданию самостоятельного хозяйственного значения, отдельно стоящие здания котельных, а также надворные постройки (склады, гаражи, ограждения, сараи, заборы, колодцы и пр.) являются самостоятельными объектами. Помещения, встроенные в здания и предназначенные для магазинов, столовых, парикмахерских, ателье, пунктов проката, детских садов, яслей, отделений связи, банков или иных организаций, входят в состав основного здания.

Сюда же входят коммуникации внутри зданий, необходимые для их эксплуатации: системы отопления с оборудованием, например котельная установка - бойлерная (если последняя находится внутри здания); внутренняя сеть водо- и газопровода, канализация со всеми устройствами; внутренняя сеть силовой и осветительной электропроводки со всей осветительной арматурой; внутренние телефонные и сигнализационные сети; вентиляционные устройства общесанитарного назначения; подъемники и лифты.

Фундаменты под объектами, не являющимися зданиями, - котлами, генераторами, станками, машинами, аппаратами и пр., расположенными внутри зданий, не входят в состав здания, кроме фундаментов крупногабаритного оборудования. Фундаменты этих объектов входят в состав объектов, в которых они используются; фундаменты крупногабаритного оборудования, сооруженных одновременно со зданием, входят в состав здания. Для такого типа объектов используется термин «специализированные здания».

Сооружения. К сооружениям относятся инженерно-строительные объекты, предназначенные для создания и выполнения технических функций (шахты, нефтяные скважины, дороги, плотины, эстакады и т.д.) или для обслуживания населения (сооружения городского благоустройства и т.д.).

В сооружение входят все устройства, составляющие с ним единое целое. Например, при определении восстановительной стоимости плотины в состав объекта включают тело плотины, фильтры и дренажи, шпунты и цементационные завесы, водоспуски и водосливы с металлическими конструкциями, крепление откосов, автодороги по телу плотины, мостики, площадки, ограждения и др.

Номенклатура сооружений включает более 100 наименований, а доля их стоимости в общем объеме строительства более 25%. К подразделу «сооружения» также относятся придаточные устройства. В эту группу входят все имеющие самостоятельное значение объекты, предназначенные для передачи энергии и информации, такие, как линии электропередачи, теплоцентрали, трубопроводы различного назначения, радиорелейные линии, кабельные линии связи, специализированные системы связи, а также ряд аналогичных объектов со всеми сопутствующими комплексами инженерных сетей.

Жилища. К данному подразделу относятся здания, предназначенные для постоянного проживания. Подраздел включает также передвижные щитовые домики, плавучие дома, прочие здания (помещения), используемые для жилья, а также исторические памятники, идентифицированные в основном как жилые дома. Передвижные домики производственного (мастерские, котельные, кухни, АТС и пр.) и непроизводственного (жилые, бытовые, административные и пр.) назначения относятся к зданиям. Автомобили, автомобильные и тракторные прицепы, железнодорожные специализированные и переоборудованные вагоны, основным назначением которых является выполнение производственных функций (вагоны-лаборатории, клубы, конторы и пр.), считаются передвижными предприятиями соответствующего назначения и учитываются как здания.

Многолетние насаждения. Этот подраздел включает все виды искусственных многолетних насаждений независимо от возраста: плодово-ягодные, технические, защитные, декоративные и озеленительные насаждения всех видов; искусственные насаждения ботанических садов, других научно-исследовательских учреждений и учебных заведений для научно-исследовательских целей. Объект классификации данного подраздела – зеленые насаждения каждого парка, сквера, сада, улицы, бульвара, двора, территории предприятия и т. п.

Незавершенное строительство. К данной группе относятся объекты, по которым в установленном порядке не оформлены документы о приемке объекта в эксплуатацию. В практике оценки недвижимости необходимо различать объекты, на которых ведутся работы, и объекты, на которых по тем или иным причинам работы прекращены. В соответствии с действующим порядком различают два вида прекращения работ на объекте: консервацию и полное прекращение строительства. Решение о прекращении строительства принимает заказчик (инвестор). В решении должны быть указаны причины консервации или полного прекращения строительства, а также:

- при консервации – срок, на который консервируется (временно прекращается или приостанавливается) строительство, условия консервации, наименование организации, на которую возлагается подготовка стройки к консервации, сохранность построенных объектов и выполненных работ;
- при полном прекращении строительства – порядок ликвидации и использования уже построенных объектов или их частей, смонтированных конструкций и оборудования, реализации завезенных на стройку материальных ценностей заказчика.

При переоценке основных фондов с использованием индексов изменения их стоимости (по видам и группам) используются классификация и соответствующие шифры по Единым нормам амортизационных отчислений. Они считаются основными и официально используются в финансовой отчетности. На них базируется нормативная информация по определению восстановительной стоимости - Укрупненные показатели восстановительной стоимости (УПВС).

Если основные фонды в настоящее время могут быть классифицированы в рамках существующих нормативных документов, то классификации земельных участков пока еще не имеют таких стандартных решений. Для оценки и учета земельных участков можно выделить два основных классификационных признака:

- текущее использование земельного участка – режим его эксплуатации как части объекта недвижимости, не пред назначенного для передачи другому лицу с целью получения дополнительного дохода;
- земельный участок в обороте – режим его эксплуатации для получения дохода путем передачи в аренду, в том числе с продажей прав аренды, внесения в складочный капитал или обеспечения залога.

При оценке земельного участка и последующем отражении ее результатов в финансовой отчетности надо иметь в виду, что в материальных активах коммерческой организации учитываются участки, находящиеся в ее собственности, а в нематериальных — предоставленные или приобретенные вещные и обязательственные права на них. К этим правам в соответствии с действующим законодательством относятся:

- пожизненно наследуемое владение участками государственной и муниципальной собственности;
- постоянное (бессрочное) пользование участками государственной и муниципальной собственности;
- аренда земельного участка, возмездно или безвозмездно приобретенного;
- ограниченное пользование прилегающими земельными участками, находящимися в собственности иных лиц [27].

В процессе эксплуатации участок земли может приносить доход, называемый земельной рентой. Под ней понимается внутренний показатель эффективности использования земельного участка как актива предприятия, который рассчитывается как частное от деления рассчитываемой величины стоимости на срок капитализации. В соответствии с проектом методических рекомендаций «Порядок учета стоимости земельных участков в активах

коммерческих организаций, в том числе с иностранными инвесторами», разработанным Государственным комитетом РК по земельным ресурсам и землеустройству, при расчете земельной ренты предлагается следующая классификация земельных участков в зависимости от вида использования: сельскохозяйственные, лесохозяйственные, земли поселений и другие.

Классификация объектов недвижимости по различным признакам (критериям) способствует более успешному исследованию рынка недвижимости и облегчает разработку и применение методов оценки стоимости различных категорий недвижимости.

1.3 Этапы развития рынка недвижимости в Казахстане

Рынок недвижимости и уровень его развития характеризует развитие национальной экономики.

Становление и развитие рынка жилья в Казахстане началось в 90-е годы прошлого столетия с началом приватизации. В этот период в стране появились первые сделки по купле - продажи жилья. Хотя дома, находящиеся в частном секторе всегда продавались и покупались, но как такового рынка недвижимости не существовало. Квартиросъемщики не имели права продавать квартиры. Распределение квартир жестко регулировалось государственными местными органами власти [28].

Согласно исследованиям, все закономерности, присущие рынку недвижимости, претерпевают большие изменения в переходный период. Именно, с началом периода приватизации, с распадом Советского Союза, с обретением независимости Республикой Казахстан, с переходом на рыночную экономику развития начались первые этапы формирования отечественного рынка недвижимости. Более того, появляются процессы и закономерности, не характерные для развитых рынков.

Этапы становления рынка недвижимости можно условно разделить на три периода: начальный - 1991-1999 годы; продвинутый - 2000-2004 годы; завершающий - начиная с 2005 г. Этапы становления рынка недвижимости можно увидеть в таблице 4.

Таблица 4. Этапы становления рынка жилья в Казахстане

Характеристики рынка	Основные этапы становления рынка		
	Начальный (1991 г.-1999 г.)	Продвинутый (2000 г.-2004 г.)	Завершающий (начиная с 2005 г.)
Начальный уровень цен	Низкий	Высокий	Предельный
Динамика цен	Сверхвысокие темпы роста цен (50-100% в год)	Высокие темпы роста цен (30-50% в год)	Стабилизация, начало снижения цен.
Прирост количества сделок	Быстрый рост	Умеренный рост	Стабилизация

Соотношение спроса и предложения	Спрос выше предложения	Предложение существенно опережает спрос.	Относительное равновесие
Соотношение цен первичного и вторичного рынков	Цены вторичного рынка существенно выше	Цены вторичного рынка ниже или равны ценам первичного	Дифференциация, динамичное равновесие
Состояние законодательной базы	Развитие	Развитие	Завершение формирования
Спектр предпринимательской деятельности на рынке недвижимости	Риэлтерская	Брокеры, оценщики, девелоперы (застройщики)	Весь диапазон профессиональной деятельности

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4
Типы недвижимости, вовлекаемой в рыночный оборот	В основном жилье	Жилье, коммерческая недвижимость (торговля, офисы)	Жилье, коммерческая. производственная недвижимость, земля
Уровень конкуренции на рынке	Низкий	Умеренный	Высокий
Уровень рисков при сделках с недвижимостью	Средний	Средний	Относительно высокий
Примечание: составлено на основании данных учебного пособия Экономика жилищной и социальной сферы, Шалболова УЖ., –Алматы: ИздатМаркет, 2006 г., [29].			

Первый этап – это легализация рыночных отношений в сфере недвижимости началась с массовой приватизацией жилья в начале 1990-х годов. Именно это явилось отправной точкой процесса становления казахстанского рынка недвижимости. Однако сделки носили единичный характер, а цены формировались стихийно, поскольку еще не был определен механизм ценообразования для абсолютно нового товара – жилой недвижимости. Хотя и была создана законодательная база для развития рыночных отношений в жилищной сфере, однако, большая часть населения страны из-за низкой платежеспособности не могла купить вновь построенное жилье. Открытие и развитие предприятий происходило практически в правовом вакууме, спрос намного опережал предложение, а следовательно, доходы были очень высоки. На протяжении многих лет большая часть жилищного фонда находилась в собственности государства, а строительство велось в основном государственными подрядными организациями и за счет государственных капиталовложений.

Вновь построенный и высвобождающийся жилищный фонд не продавался населению, а распределялся. Жилищная политика государства

долгое время базировалась на идее обеспечения населения так называемых бесплатным жильем. Начавшаяся в 1989 г. приватизация явилась базой формирования рынка жилья. С 1984 по 1990 г. стоимость строительства жилья была сравнительно стабильной: хотя наблюдался «ползучий» рост цен но этот процесс развивался очень медленно. Точкой отсчета здесь можно считать разрешение на приватизацию квартир и, как следствие, появившаяся возможность продавать и покупать квартиры. Именно тогда появилось значительное количество бизнесменов и просто обеспеченных людей, которые захотели улучшить свои жилищные условия новым путем. То есть не ожиданием бесплатного муниципального жилья, не сложными схемами обмена, а просто покупкой квартир. Квартир в то время приватизировалось относительно немного, продающих квартиры было мало, а покупателей было уже достаточно. Практически полное отсутствие в то время возможности купить квартиру на законных основаниях породило теневой рынок жилья, на котором действовали цены, превышающие стоимость строительства жилья в государственном секторе в 25-30 раз.

Экономисты подчеркивают определенную сложность в деле расширения долгосрочного жилищного кредитования, сложившуюся в первой половине 90-х годов. Это было связано, прежде всего, со следующими факторами:

- условиями ограниченного жилищного кредитования на первых этапах;
- отсутствием кредитования, при котором в качестве официального залога выступают жилищные фонды;
- начальным состоянием банковской системы;
- плохо контролируемой системой огромного количества коммерческих банков;
- высоким и нестабильными темпами инфляции, определяющими потенциальный риск процентных ставок при долгосрочном кредитовании, поскольку банковские пассивы были сосредоточены главным образом на краткосрочных счетах;
- серьезной опасностью риска жилищного кредитования, связанной с отсутствием правовой основы для выселения жильцов из их квартир.

Экономический рост в республике за последние годы стал объективной причиной и следствием оживления жилищного строительства.

Традиционная схема финансирования строительства жилья в Казахстане, как часть бывшей советской системы жилищного финансирования, представляла собой централизованное распределение бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатного распределения среди граждан, стоящих в очереди на улучшение жилищных условий. Эта схема показала свою несостоятельность в период обретения Казахстаном независимости и перехода к [рыночной экономике](#). В условиях сокращения бюджетного финансирования строительства и обеспечения населения жильем, основным источником средств для приобретения жилья становятся собственные средства населения, а также кредиты банков, как это происходит в большинстве экономически развитых стран мира.

Второй этап – это стремительное развитие рыночной экономики в Казахстане привело к изменению ситуации на рынке первичного жилья. Были созданы условия для роста [инвестиций](#) в реальную сферу, прежде всего в объекты недвижимости. Если с середины 90-х годов в жилищном строительстве отмечался некоторый застой, то, начиная с 1998 г., первичный рынок стал приходить в себя: темпы строительства в 2000 г. увеличились на 195,6 % по сравнению с темпами предыдущего года, ввод в эксплуатацию нового жилья медленными темпами начал расти только с 2001 г.

На втором этапе появляются первые нормативные акты. Этот период характеризуется предоставлением значительных льгот, что при сохранении хорошей конъюнктуры позволяло получать хорошие доходы, что влекло в данный сегмент рынка новых предпринимателей. Начался рост цен на жилье, но квартиры стали продаваться значительно труднее, а покупатель стал привередливее. Возникли новые формы обслуживания клиентов. Появилась, в частности, и стала широко распространяться продажа квартир с рассрочкой платежа, предоставление кредитов под залог квартир. Некоторые фирмы стали работать по эксклюзивным договорам, беря на себя обязательство реализовать квартиру клиента за определенный срок.

Третий этап характеризуется превышением спроса над предложением, ужесточением законодательной базы, острой конкуренцией на рынке, что привело к падению доходов. Мелкие предприятия разоряются, средние и даже крупные ведут борьбу за выживание [29, с.123].

Третий этап развития рынка жилья связан с дальнейшим развитием жилищной политики страны. Изначальная цель жилищной политики любой страны - это обеспечение «приличным жильем и приемлемыми окружающими условиями каждую семью».

Однако, несмотря на несомненно широкий спектр мер, направленных на решение проблем развития и повышения доступности жилья для самых широких масс населения, здесь все еще отсутствует четкий системный подход к процессам [планирования](#) и прогнозирования строительной отрасли, не отлаженной системы оценки эффективности реализованных мер. Указом Президента Республики Казахстан от 20 августа 2007 г. № 383 утверждена новая Государственная программа жилищного строительства. В ней учтены недостатки предыдущей госпрограммы, уделяется большее внимание обеспечению жильем малоимущих граждан. В программе можно выделить следующие направления развития жилищного строительства:

1. Создание полноценного сбалансированного рынка жилья с учетом спроса и предложения. В этих целях государством будут созданы условия для обеспечения граждан жильем посредством строительства недорогого и доступного жилья;
2. Развитие арендного сектора жилья;
3. Создание дополнительных стимулов для широкомасштабного жилищного строительства;
4. Стимулирование развития;

5. Развитие инженерно-коммуникационной инфраструктуры районов жилищной застройки.

Со второго полугодия 2001 года наступил новый этап развития рынка недвижимости Казахстана этап начала стабилизации и некоторого подъема. Это происходило на фоне благоприятного развития макроэкономических показателей в стране и, в частности, невысоких темпов инфляции, плавной и ограниченной девальвации тенге к доллару. Следовательно, рынок недвижимости, как это следует из теории рыночной экономики, прошел стадию спада, вышел на стабилизацию, а впереди (не обязательно сразу) – новый подъем, в том числе и некоторый рост цен.

Недвижимое имущество занимает центральное место в любом общественном устройстве, выполняя одновременно две важнейшие функции: средства производства и предмета личного потребления для проживания, отдыха, культурного досуга и т.п. [30].

С объектами недвижимости тесно связано экономическое и правовое регулирование государством различных сфер жизни общества и материального производства.

Несмотря на то, что «золотые годы» отечественного рынка недвижимости приходятся на 2006-2007 годы, в это время нашей стране удалось лишь ненамного обогнать объемы жилищного строительства, зафиксированные в 1990 году. Тогда темпы возведения новых площадей были на уровне 8,1 миллиона квадратных метров.

Для сравнения, в 1988 году в Казахстане было введено 8,8 миллиона, в 1987 – 8,7 миллиона, а в 2000 – всего 1 миллион квадратных метров жилья.

В целом по стране со времени обретения независимости заметный рост объемов строительства жилья начался в 2000 году с введением в строй 1,2 миллиона квадратных метров. Целое десятилетие до этого времени объемы шли на убыль. К примеру, в 1990 году строительство велось в объеме 7,9 миллиона, в 1992 – 5 миллионов, в 1994 – 2,3 миллиона, а в 1997 году – лишь 1,3 миллиона квадратных метров.

Толчок рынку недвижимости дал перенос столицы страны из Алматы в Астану. Город, росший в буквальном смысле не по дням, а по часам, напоминал одну из самых крупных строительных площадок. Застройщики работали круглосуточно, в четыре смены, при любой температуре и во все времена года.

Кризис ликвидности на мировых рынках капитала, спровоцированный ипотечным кризисом в США, оказал влияние и на казахстанскую экономику. 15 ноября 2007 года на заседании Совета безопасности президент Казахстана Нурсултан Назарбаев заявил, что нестабильность на казахстанском финансовом и строительном рынках не представляет опасности для экономики страны. В этой связи, правительство Казахстана разработало специальную программу по преодолению сложившейся ситуации.

Для сохранения темпов роста строительства и обеспечения завершения строительных объектов, ввод которых предусмотрен в 2007–2008 годах, застройщикам была представлена поддержка через Фонд устойчивого развития

«Казына». При этом первоочередное внимание было уделено «недостроям» города Астаны.

В структуре Фонда устойчивого развития «Казына» была создана дочерняя организация, которая занялась сбором, сводом и проверкой достоверности информации, поступающей от акиматов и банков второго уровня о строительных объектах и объемах средств, необходимых для их завершения. Затем эти данные предоставляются руководству фонда. В свою очередь, Фонда устойчивого развития «Казына» выносит информацию на рассмотрение госкомиссии, решением которой утверждается список объектов, объемы финансирования, а также лимиты размещения денежных средств по банкам. После утверждения Фонда устойчивого развития «Казына» размещает денежные средства на депозитах банков второго уровня с правом безакцептного отзыва под 9% годовых на 3 года.

Финансовая поддержка строительных компаний была осуществлена по следующему принципу: 85% от суммы необходимых средств было выделено «Казына», 10% – банкам второго уровня и 5% – самим компаниям-застройщикам. На начало 2008 года от строителей поступило 227 заявок на оказание государственной финансовой поддержки.

Кроме того, глава государства Н. А. Назарбаев поручил правительству изыскать в республиканском бюджете 4 млрд. долларов США для поддержки первостепенных для экономики проектов, реализация которых оказалась под угрозой срыва в связи с кризисом на внешних финансовых и банковских рынках.

6 декабря 2007 года в Астане было подписано соглашение о многостороннем партнерстве между правительством Казахстана в лице министерства финансов и акимата столицы, Фондом устойчивого развития «Казына», акционерным обществом «Казахстанская ипотечная компания» (КИК) и банками второго уровня (БВУ).

В конце 2007 года было выделено один миллиард долларов, из них 400 млн. US\$ пошло на завершение строительных объектов в Астане, столько же – на поддержку малого и среднего бизнеса, оставшиеся двести миллионов – на рефинансирование индустриальных объектов.

Министерство индустрии и торговли РК предлагает рассмотреть возможность оказания дополнительной помощи государства для поддержки сектора жилищного строительства. В частности, предлагается выдавать ипотечные кредиты через государство и регулировать через КИК («Казахстанская ипотечная компания»). Если решение о выделении средств на ипотечную программу будет принято, то «процентные ставки по выдаваемым ипотечным кредитам будут значительно ниже».

Глава правительства напомнил, что более 112 млрд. тенге (933 млн. \$) бюджетных средств уже направлено на завершение строительства объектов в Астане и Алматы, из них 41 млрд. тенге (341 млн. \$) – на выкуп 6 тысяч квартир в столице. Кроме того, на общую сумму 21,5 млрд. тенге (179 млн. \$) увеличено

фондирование Казахстанской ипотечной компании и Фонда гарантирования ипотечных кредитов.

Ожидается, что принятие своевременных мер со стороны государства позволит придать второе дыхание казахстанскому сектору недвижимости. [23, с.43].

Факторы, влияющие на формирование рынка недвижимости. В целом формирование отечественного рынка недвижимости можно охарактеризовать следующими факторами:

1. Макроэкономическая нестабильность (невозможно предвидеть нормативные акты, принятие которых обуславливается «политической конъюнктурой» в тот или иной момент времени);
2. Инфляция (с одной стороны, инвестиционная активность снижается «тормозится» развитие нормальной системы ипотечного кредитования; с другой, из-за ограниченности более ликвидных и рентабельных направлений инвестирования вложений в недвижимость являются привлекательными, так как «в определенной мере» позволяют сохранить средства от инфляции);
3. Размытость законодательной базы (особенно относительно рынка недвижимости);
4. Непрозрачность информационного пространства вследствие политической неустойчивости, слабого развития инфраструктуры (только намечены формы сотрудничества, роли и функции отдельных звеньев, отсутствуют специальные службы сбора и анализа информации), низкого профессионализма участников рынка недвижимости (небольшой опыт работы, неопределенность законодательной базы, тенденция подбора сотрудников по дружбе и родству, а не по профессиональным качествам);
5. Отсутствие четкой методической базы по оценке недвижимости;
6. Неравномерное развитие сегментов рынка недвижимости (наиболее массовым является рынок жилья).

С переходом Казахстана к рыночным отношениям недвижимость становится товаром и развивается рынок недвижимости. Неопределенность права собственности на землю, инфляция и другие вышеперечисленные факторы накладывают отпечаток на развитие казахстанского рынка недвижимости.

Правительство должно проанализировать и по возможности ускорить

реализацию Программы в жилищно-коммунальной сфере в таких направлениях, как: развитие строительной индустрии, строительство комплексов доступного арендного жилья, обеспечение прозрачности процедур выделения земельных участков, стимулирование развития индивидуального жилищного строительства.

Перед Правительством и соответствующими министерствами стоит важная задача по созданию реального, конкурентного и прозрачного рынка недвижимости в стране. Этот рынок должен обеспечить населению наиболее благоприятные условия доступа к жилью, даст покупателю возможность иметь полную информацию об условиях и ценах сделок, а финансовым организациям – развивать эффективные кредитные инструменты.

Одним из таких важных социально-экономических секторов народного хозяйства является жилищная сфера. Независимо от уровня экономического развития и характера экономических отношений жилищная сфера в любом государстве призвана выполнять основную функцию – удовлетворять потребности своих граждан.

Другой отличительной особенностью жилья является то, что оно представляет собой капитальный товар длительного пользования, имеет большую стоимость и значительные сроки его производства. Отсюда следует, что в нормальной [экономике](#) этот же товар является одним из важнейших факторов стимулирования сбережений населения, а значит, и формирования инвестиционных ресурсов, позволяющих поддерживать высокие темпы экономического роста.

Вопрос жилья во всех странах на протяжении многих лет является актуальным, даже в наше время, в век бурного развития городов и создания новых строительных технологий.

Осуществляемые в настоящее время в Казахстане системные преобразования в [экономике](#), создание институтов рынка жилья и жилищной ипотеки объективно обусловлены и закономерны [31].

Таким образом, рынок жилья сегодня – это сложная система, для исследования и понимания которой необходимо более длительное изучение и обобщение теоретических основ формирования и развития рынка жилья. Его сложность объясняется, прежде всего, спецификой самого жилья, который, с одной стороны, является объектом потребности людей, а с другой, выступает в роли товара. Как уже отмечалось, во все времена жилье относилось к числу первичных жизненных потребностей, наряду с продуктами питания, одеждой, обувью. Строительство жилья способствует развитию большого количества дополнительного спроса, в результате чего может служить мощным стимулом развития многих отраслей народного хозяйства.

1.4 Зарубежный опыт развития рынка недвижимости

За рубежом старые частные риэлтерские компании и частные лица владеют огромным жилфондом в городах мира. Известно, что именно частным

домовладельцам принадлежит до 70% арендного жилья, в Финляндии - 53%, Швеции - около 50%, Италии 68% арендного жилищного фонда и т.д.

Интересно, что и во Франции основной арендный жилищный фонд находится в руках не частных компаний, а именно частных лиц. Их доля составляет 93% всего арендного жилья.

В разных странах мира ситуация очень разная, однако, все-таки большинство частных лиц сдает собственные дома и квартиры, а не муниципальные (как это случается в России). К тому же сдают эти квартиры чаще всего через специальные риэлтерские агентства. Так, через специализированные агентства сдаются квартиры и дома в Берлине. В Лондоне квартиры и дома можно снять исключительно через агентства.

Такая же ситуация в Австралии, где агентства берут за свои услуги 7% годовой квартплаты. В Париже основная особенность рынка аренды жилья – контроль государства за ценами на сдаваемое жилье. Существуют жесткие госрасценки, поэтому наймодатели не могут необоснованно повышать плату. В некоторых западных странах, например, в Исландии, жителей поощряют различными налоговыми льготами сдавать часть своих просторных односемейных домов [32].

Расцвету, сдачи жилья частными лицами содействует и сокращение социального и муниципального жилья. Этому способствует в последнее время и нехватка средств у многих муниципалитетов, которые стали продавать свой муниципальный жилфонд частным компаниям, например, такие процессы начались в Швеции, Германии, Великобритании.

Для внедрения индустриальных методов в нашей стране предварительно с выездом был изучен опыт стран ближнего и дальнего зарубежья - Турции, Белоруссии, России, Германии и Арабских Эмиратов, добившихся значительных успехов в сфере жилищного строительства.

Анализ зарубежного опыта показывает, что в этих странах оказывается поддержка отрасли жилищного строительства:

Республика Беларусь (далее - РБ). Для стимулирования строительства в РБ были созданы следующие условия:

- 1) освобождение от НДС строительных компаний;
- 2) бесплатное предоставление земельных участков;
- 3) фиксированная стоимость строительных материалов;
- 4) фиксированная маржа строительных компаний - не более 5 %;
- 5) долевое строительство через государственные строительные компании.

Строительство жилья в РБ осуществляется в основном за счет средств населения через систему жилищно-строительных кооперативов и долевое строительство. Государство участвует в строительстве жилья посредством выдачи льготных кредитов населению (ставка вознаграждения от 1 % до 5 % годовых на срок от 20 до 40 лет) и строит социальное жилье в небольших объемах для приоритетной категории граждан, которое остается в собственности у государства.

В РБ проведена работа по реконструкции 8 домостроительных комбинатов в 2006 - 2010 годах (далее - ДСК). ДСК осуществляют строительство посредством применения промышленных методов: крупнопанельного домостроения (КПД), конструкции несъемной опалубки и сборно-каркасного домостроения.

Использование КПД позволяет снизить стоимость жилья и уменьшить сроки строительства, и с учетом использования современных технологий за счет КПД можно возводить жилье быстро и качественно.

Российская Федерация (далее - РФ). В настоящее время в РФ действует Федеральная целевая программа «Жилище» на 2011 - 2015 годы, утвержденная постановлением Правительства РФ.

В реализации Программы принимают участие государственные институты развития. Их деятельность в жилищной сфере способствовала повышению доступности ипотеки (Внешэкономбанк, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию); частичному решению проблемы капитального ремонта жилых зданий и переселения граждан из аварийного фонда (Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства); получен практический опыт госфинансирования инфраструктуры лучших проектов комплексной застройки (Минрегион России, Внешэкономбанк).

В целях стимулирования строительства доступного жилья Внешэкономбанк активно участвует в реализации проектов в области производства инновационных строительных материалов, предоставляющих возможность резко снизить себестоимость жилищного строительства.

В целом, в рамках стратегии развития промышленности стройматериалов для обеспечения доступности жилья в России за 2 прошедших года было введено 700 новых предприятий по производству стройматериалов (из них: в 2010 году - 300 предприятий, в 2011 году - 400 предприятий).

В данное время в РФ разрабатывается новая программа до 2020 года. Особый интерес представляет развитие арендного сектора жилья (государственного и частного). Рынок частного арендного жилья сегодня сформирован, в основном, из принадлежащих гражданам жилых помещений и, по экспертным оценкам, составляет 8 - 10 % жилищного фонда (на 01.01.2012 г. жилфонд РФ - 3,2 млрд. кв.м).

Приоритетом государственной политики в данной сфере будут создание условий для развития частного жилищного фонда, жилые помещения которого предоставляются, в первую очередь, внаем на длительный срок (более пяти лет), и интеграция сегментов арендного жилья (индивидуальных наймодателей и бизнес-наймодателей) при обеспечении равных условий для всех участников рынка.

По мере повышения спроса населения на арендное жилье будут созданы условия для строительства частных домов, предназначенных для сдачи внаем бизнес-наймодателями (доходных домов). При этом задачей институтов развития станет создание рыночных механизмов кредитования и рефинансирования кредитов на рынке найма жилья.

Предполагаемый спрос на арендное жилье может составить по РФ до 700 млн. кв. метров.

Для развития «корпоративной аренды» предлагается поддержать хозяйствующих субъектов, формирующих арендный фонд для своих сотрудников.

Строительство арендного жилья частными компаниями для последующей передачи в найм предполагается осуществлять на следующих условиях:

1) на бесплатно предоставленном земельном участке, обеспеченном инженерной инфраструктурой. В этом случае себестоимость 1 кв. метра для большинства регионов будет ниже 22 000 рублей (примерно 110 тыс. тенге);

2) государство должно гарантировать инвестору доходность в 10 % годовых, что чуть выше текущей доходности по рынку.

Прогнозируется, что к 2020 году доля частного арендного жилищного фонда составит около 15 % всего жилищного фонда, в том числе доля жилья, сдаваемого в наем бизнес-наймодателями - 5 - 7 %.

В России пока почти нет иных домовладельцев, кроме муниципалитетов и некоторых крупных частных компаний. Но они уже появляются, и, вероятно, в обозримом будущем их число будет существенным. Однако пока такая практика еще не набрала обороты. В России огромные территории, в России очень большое население. Есть регионы очень высоко развитые, а есть очень удачные с точки зрения потенциала. Конечно, наиболее привлекательными с точки зрения инвесторов, как им кажется на первый взгляд, являются Москва, Санкт-Петербург. Но когда они начинают изучать ситуацию более подробно, то обнаруживают, что по всей России можно найти удачные места для инвестиций. Есть много регионов с достаточно развитой инфраструктурой и в то же время хорошими перспективами дальнейшего развития рынка недвижимости. Экономический потенциал сегодня в России есть [33].

Германия. На данный момент на рынке жилья Германии прослеживаются следующие тренды: превалирование арендного жилья, смещение потребительских предпочтений от сельского жилья к городскому, уменьшение интереса к собственным домам в пользу квартир.

Несмотря на то, что собственное жилье - мечта любого человека, большинство жителей Германии не в состоянии ее осуществить. Мешает этому несколько факторов. С одной стороны, идет сворачивание государственных программ стимулирования покупки жилья частными лицами. С другой стороны, регулирование государством цен на рынке аренды и удержание их на низком уровне.

И хотя демографические сдвиги, низкие ипотечные ставки и гибкая кредитная политика постепенно изменяют ситуацию, на данный момент лишь 43 % немцев имеют собственное жилье. Данный показатель ниже среднего уровня по Евросоюзу.

Жилищная политика очень тесно связана с государственной поддержкой исключительно «уязвимым группам», таким как многодетные семьи, одинокие родители и т.п. При этом упор сделан не на строительство, а на предоставление

субсидий для аренды жилья. Сегодня в Германии больше половины населения арендует жилье.

В Германии 10 миллионов единиц арендного жилья принадлежит очень небольшим компаниям или частным лицам, в основном на западе страны. Большое число мелких домовладельцев связано с привлекательным налоговым законодательством. И почти четверть собственников квартир (односемейных домов) «пускает к себе квартирантов».

В то же время в Германии серьезное внимание уделяется внедрению новых технологий в строительную отрасль и производство строительных материалов. Одними из крупных промышленных компаний Германии в строительной отрасли являются фирмы «B.T. innovation GmbH» и «EBAWE». Основная деятельность компаний - разработка и поставка оборудования для заводов ЖБИ под различные методы строительства зданий.

Турция. Основными уполномоченными органами в сфере регулирования жилищной политики в Турции являются:

1) Министерство общественных работ и жилищного строительства (министерство);

2) Управление по развитию жилищного строительства Турции (ТОКİ).

Основные функции министерства:

- курирует строительство, финансируемые за счет государственных средств (планирование, проведение тендеров, контроль и приемка);
- выдача лицензии, регулирование и утверждение стандартов в области строительства.

Основная функция ТОКİ - обеспечение предложений на рынке жилья для лиц с низкими и средними доходами путем финансирования строительных проектов.

Одной из главных сфер деятельности ТОКİ является программа «Преобразование трущобных районов/Проекты по обновлению городских районов Турции». ТОКİ застраивает районы, в которых местные администрации сносят или предполагают сносить трущобы.

Интересной является финансовая модель, разработанная ТОКİ, чтобы реализовать правительственные решения в отношении существующей политики жилищного строительства и приобретения жилья. Финансовая модель названа моделью «перераспределения доходов», при которой жильем обеспечивается группа населения с высокими доходами путем строительства жилья на участках земли, принадлежащих ТОКİ, в сотрудничестве с частным сектором, чтобы полученные доходы направить на проекты по строительству жилья для групп населения с низкими и средними доходами.

Эта модель основана на разделении доходов от продаж с частным партнером. Социальная программа ТОКİ по строительству жилья направлена на людей с низкими и средними доходами, которые в существующих рыночных условиях не могут приобрести в собственность жилье.

Распределение жилищных проектов, осуществляемых ТОКİ:

1) 14 % проекты по программе «Сбор средств методом перераспределения доходов»;

2) 86 % проекты по программе «Социальное жилье». Бенефициарии проектов социального жилья ТОКі делают первый взнос в начале строительства и затем они продолжают платить ежемесячно согласно плану выплат, приведенному к единому показателю.

Сроки выплат кредитов ТОКі устанавливаются равными 10-15-20 лет в среднем, в зависимости от финансовых возможностей целевых групп.

Сектор строительных материалов в Турции развит очень хорошо и доля турецких товаров и оборудования в строительстве составляет более 95 %.

Латинская Америка. Очень перспективными сегодня видятся инвестиционные возможности рынка недвижимости Латинской Америки:

- процентные ставки в долгосрочной перспективе будут понижаться за счет лучшей политики центральных банков;
- экономика латиноамериканских стран стремительно развивается;
- туризм растет;
- бум жилой недвижимости, который начался 3 года назад, продолжается;
- доходы от аренды - критические показатели здоровья рынка недвижимости - по-прежнему высоки;
- курсы латиноамериканских валют растут.

Европа - европейские рынки недвижимости были недостаточно приспособлены к кризису за время их 15-летнего роста, поэтому доходность жилой недвижимости довольно слаба по всей Европе;

- паника на греческом и других проблемных рынках не вызвала глобального ослабления;
- курс евро падает. Обесценивание валюты должно несколько возместить увеличенную стоимость недвижимости, что, несомненно, является положительным фактором для инвесторов;
- на фоне снижения курса евро, покупка недвижимости стала более благоприятной для неевропейских покупателей, но для остальных инвестиции в жилую недвижимость большинства европейских стран не являются сегодня привлекательными.

Покупка недвижимости в крупных городах развитых европейских стран - наиболее привлекательное направление для инвестиций. Статистика демонстрирует стабильный ежегодный рост спроса на недвижимость за рубежом - все больше и больше деловых людей предпочитают вкладывать свои деньги именно в жилые и коммерческие объекты в престижных районах.

Наиболее привлекательный сегмент для международных инвесторов - недвижимость Лондона. Многие европейские страны переживают сейчас не лучшие времена - глобальный кризис значительно снизил приток инвестиций, цены на недвижимость застыли или падают, в то время как стоимость недвижимости Лондона продолжает расти.

Для международных инвесторов английская недвижимость стала олицетворением безопасности, надежности, прибыльности, своеобразным сейфом, в котором эффективно и престижно хранить деньги.

По утверждению аналитиков, только с 2009 года лондонская недвижимость в престижных районах подорожала на 60%. В настоящее время средняя цена дома в Англии и Уэльсе составляет £164 654. (1 английский фунт стерлинг = 305 тенге).

Самые последние аналитические данные показывают, что в течение июня 2013 года, количество сделок купли-продажи недвижимости в Англии и Уэльсе выросло на 1 % (с 59 854 до 60 168).

В целом рынок недвижимости Англии можно назвать растущим, хотя некоторые районы демонстрируют снижение цены. На данный момент, «лакомый кусочек» для любого инвестора - недвижимость Лондона и его пригородов, цены на которую растут в максимальном темпе. Это обусловлено не только престижностью объектов недвижимости в данном регионе, но и большими перспективами для дальнейшей выгодной перепродажи объекта или сдачи его в аренду. Спрос на недвижимость Лондона уже много лет превосходит предложение - поэтому и отличается высокой степенью ликвидности.

Цены и спрос на недвижимость в Англии также зависит от типа недвижимости - будет ли это квартира в жилом доме, отдельно стоящее здание, обычный типовой домик или элитное жилье. Средняя цена недвижимости в зависимости от типа представлена в таблице 5.

Таблица 5. Средняя цена на недвижимость Англии в зависимости от типа

Тип недвижимости	Август 2013	Август 2012	Изменения
Отдельно стоящий	£258,502	£255,321	1,2%

дом			
Совмещенный дом	£155,800	£154,127	1,1%
Типовой дом	£124,580	£123,770	0,7%
Квартира	£155,982	£152,677	2,2%

Аналитики, изучив потребительский спрос международных инвесторов, пришли к выводу, что наибольшей популярностью пользуется недвижимость в престижных районах Лондона вне зависимости от типа объекта, или отдельно стоящие дома в пригородах Лондона. При этом скромная квартирка в центре Лондона может стоить едва ли не дороже роскошного дома в пригороде.

Один из самых привлекательных секторов для инвестиций в недвижимость - студенческие общежития, спрос на которые отличается редкой стабильностью. Причин такой популярности много - это и престижность образования в Англии, и постоянно растущее количество иностранных студентов, и удобное расположение крупных университетов страны. Ежегодно в Англию приезжают тысячи и тысячи студентов со всего мира - и, естественно, им необходимо где-то жить. Несмотря на наличие у университетов собственных общежитий, большинство студентов предпочитают жить самостоятельно, снимая в аренду малогабаритные квартиры или комнаты в общежитии недалеко от учебного заведения. Поэтому, чтобы не происходило на рынке недвижимости, спрос на студенческую недвижимость отличается стабильностью и прибыльностью. Аналитики, на основании ежегодной статистики, уже давно оценивают студенческую недвижимость Англии как наиболее перспективный сектор для инвестиций.

Азия. Недвижимость в большинстве азиатских стран излишне переоценена, за исключением двух.

Выбор для инвесторов: Малайзия. Хорошие возможности есть в Таиланде. Малайзия является очень стабильной страной с разумной доходностью. Таиланд имеет отличную доходность. Цены на недвижимость падают из-за политической неопределенности в стране. Девелоперские компании в целях снижения рисков выводят на рынок объекты по сниженным ценам. Сейчас благоприятная возможность входа в этот рынок.

Швейцария. Рынок недвижимости Швейцарии традиционно считается элитным и самым труднодоступным в Европе. Его прекрасные инвестиционные перспективы, а также некоторые особенности, связанные со сложными

процедурами покупки недвижимости для иностранцев, несомненно, представляют интерес для рассмотрения

В то же время спрос на недвижимость в Швейцарии остается достаточно высоким, по сравнению с количеством объектов, выставленных на рынке, - говорит Дэвид Колле, директор риелторской компании Luxury Places, имеющей отделения в Женеве и Лозанне. «Существует десять клиентов на каждый объект недвижимости, выставленный на продажу», - сообщил он.

Присутствие Организации Объединенных Наций в Женеве, а также большое число многонациональных корпораций, облюбовавших Швейцарию, сохраняет высокий спрос на престижную коммерческую и жилую недвижимость. Цены выросли на 4,5 процента, - сообщил газете «Нью-Йорк Таймс» Николас Бернс, партнер по исследованиям жилой недвижимости лондонской компании Knight Frank.

Стоимость недвижимости в целом по стране варьируется от 5500 до 6000 швейцарских франков за кв. метр (3575 – 3900 евро). Но в Женеве и Цюрихе цены значительно выше - от 12000 до 15 000 швейцарских франков за кв. метр (7800 – 9750 евро за кв. метр) [34].

Большинство зарубежных покупателей недвижимости в швейцарских Альпах составляют британцы и немцы. Курортная недвижимость также пользуется спросом у покупателей из Италии, Франции, Бельгии, Нидерландов и Люксембурга. Г-н Колле, швейцарский агент по недвижимости, работает с покупателями из Северной Америки, Азии, Южной Африки и Бразилии, а также из стран-членов Европейского союза. Значительная часть его клиентов приезжает из России и Ближнего Востока, особенно из Саудовской Аравии и Объединенных Арабских Эмиратов. Он называет существующую систему налогообложения покупки недвижимости как один из самых привлекательных факторов для иностранных покупателей, поскольку здесь состоятельные люди не обязаны декларировать свои доходы.

Перспективы развития рынка недвижимости Швейцарии в плане привлекательности для зарубежных покупателей. Пока что в Швейцарии иностранным гражданам довольно трудно приобрести недвижимость из-за сложной федеральной системы выдачи разрешительных документов, но этот вопрос решается.

С учетом зарубежного опыта, для успешной реализации Программы «Доступное жилье - 2020» в Казахстане предусматриваются меры по

дальнейшей индустриализации строительства, без которой невозможно обеспечить запланированный рост объемов жилищного строительства.

Международный рынок недвижимости с каждым годом набирает обороты – вложение денег в недвижимость стабильных стран, в частности, Англии, становится одним из самых надежных способов сохранить и приумножить свои деньги. И с каждым годом, глобальный кризис, экономическая нестабильность и негативная динамика мирового рынка только провоцирует усиленный рост инвестиций в недвижимость.

В первой главе магистерской диссертации были рассмотрены теоретические аспекты рынка недвижимости. Рассмотрена характеристика и особенности, классификация рынка недвижимости. Изучены данные по преимуществу и недостаткам рынка недвижимости. Так же изучен зарубежный опыт развития рынка недвижимости.

2 Анализ и оценка развития рынка недвижимости в Республике Казахстан

2.1 Анализ состояния рынка недвижимости в Республике Казахстан

Многие республики Советского Союза после его распада не сумели справиться с возникшими проблемами. Это были экономические, политические и социальные проблемы. Со всеми этими проблемами Республика Казахстан справилась. На сегодняшний день республика является хорошим примером, для других государств, а так же является образцом успешно развивающегося государства. Подъем экономики ведет к росту доходов граждан и позволяет решать многие социальные задачи, одна из которых — жилищное строительство. Задача жилищного строительства нашла свое отражение в Послании Президента страны Нурсултана Назарбаева народу Казахстана. Послание Президента страны на ближайшие годы стало стратегией развития республики.

Казахстан — крупнейшее государство в Центральной Азии. На процветания рынка недвижимости и нового строительства повлиял перенос столицы в 1998 году в Астану [35].

В Государственной программе развития рынка недвижимости в Республике Казахстан на 2012-2013 годы определены следующие направления:

1. Стимулирование платежеспособного спроса:
 - а. Улучшение системы ипотечного кредитования;
 - б. Развитие системы строительных сбережений.
2. Активизировать предложения строительства жилья:
 - а. Комплексные меры общего характера:
 - снижение стоимости возведения за 1 кв. мет;
 - способствование индивидуальному жилищному строительству;
 - возведение недвижимости за счет привлечения инвестиций;
 - производство эффективных, экологически чистых строительных материалов и внедрение последних технологий.
 - б. Мероприятия, направленные на активизирование строительства жилья для среднего класса и социально защищаемых слоев населения:
 - строительство коммунального жилья;
 - строить доступное жилье за счет государственных денег;
 - продолжить программу строительства арендного жилья за счет государства.

Рынок недвижимости выполняет экономическую функцию сведения вместе покупателей и продавцов прав собственности на недвижимость через механизм цен. Рынок недвижимости обладает перспективой развития, так как операции с недвижимостью имеют перспективную ценность. Эффективность и отдача от сделки с недвижимостью происходит со временем. Это и подтолкнуло предпринимателей обратить самое пристальное внимание на рынок недвижимости [36].

Становление рынка недвижимости в Казахстане возможно только при условии: создания необходимых институтов рынка: кредитования, страхования, системы регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним, профессиональной оценки.

В стратегии "Казахстан – 2030" Президентом Республики Казахстан подчеркнуто: "Институты частной собственности будут укрепляться за счет собственности на землю" а: также создания такой юридической системы, которая защищает права собственности и выполнение контрактов". Возникновение частной собственности в Казахстане потребовало создание надежной системы регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним [37].

Состав профессиональных участников рынка недвижимости определяется перечнем процессов, протекающих на рынке с участием государства, и перечнем видов деятельности коммерческих структур.

Участникам, представляющим интересы государства и действующие от его имени:

- учреждения государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с нею;
- учреждения, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование (планов застройки территорий и поселений, созданием градостроительного кадастра, выдачей разрешений на строительство).

Участники, работающие на коммерческой основе:

- инвесторы, которые вкладывают собственных или заемных средства в форме инвестиций в объекты недвижимости;
- предприниматели, осуществляющие коммерческую деятельность (работы, услуги) на рынке в соответствии с законом (имеется в виду регистрация, а в необходимых случаях – лицензирование деятельности);
- девелоперы (застройщики), владеющие на правах собственности или аренды участком земли и принявшие решение о создании и развитии объектов недвижимости. Они определяют схему финансирования инвестиционного проекта, занимаются проектированием и строительством, продажей объекта полностью или по частям либо сдачей в аренду;
- риэлторы (брокеры), оказывают услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с объектом недвижимости;
- оценщики, оказывающие услуги собственникам, инвесторам, продавцам, покупателям по независимой оценке стоимости объектов недвижимости;
- страховщики, занимающиеся страхованием объектов, сделок, профессиональной ответственности;
- финансисты (банкиры), занимающиеся финансированием операций на рынке недвижимости, в том числе ипотечным кредитованием;
- маркетологи, специалисты по рекламе и связям с общественностью, занимающиеся продвижением объектов и услуг на рынке недвижимости;

- юристы, занимающиеся юридическим сопровождением операций на рынке недвижимости;
- другие специалисты – сотрудники и члены национальных и международных профессиональных объединений рынка недвижимости.

Деятельность некоторых участников рынка нужно рассмотреть подробнее.

Риэлторы занимаются предпринимательской деятельностью на рынке недвижимости, осуществляя различные сделки с недвижимым имуществом и правами на него. Эта деятельность может осуществляться юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. Риэлтерские фирмы продают не сам объект недвижимости, а свои услуги. Основным источником доходов риэлторов – получение комиссионных за услуги, оказываемые продавцам или покупателям недвижимости [38].

Оценщики. Процедура оценки предшествует принятию любого решения, связанного с недвижимостью. Оценка – это определение возможной рыночной или иной стоимости объекта оценки. Оценочная деятельность – предпринимательская деятельность, осуществляемая оценщиками, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости на определенную дату [39].

Оценочная деятельность подлежит обязательному лицензированию. Существует несколько характерных случаев, когда необходимо обращение к услугам оценщика:

- оценка по заказу продавца перед выставлением недвижимости на продажу;
- оценка по заказу потенциального покупателя перед заключением сделки;
- перед реконструкцией недвижимости на предмет прироста дохода от эксплуатации и ее рыночной стоимости в зависимости от затрат на преобразование объекта;
- оценка при получении кредита под залог недвижимости, при внесении недвижимости в качестве доли в уставный капитал нового предприятия и др.

В обстоятельствах современной экономики рынок недвижимости Казахстана можно охарактеризовать с трех позиций:

1. Сфера вложения накоплений в объекты недвижимости и систему экономических отношений, возникающих при операциях с недвижимостью. Такие отношения проявляются между инвесторами в процессе купли-продажи объектов недвижимости, ипотеки, сдачи объектов в аренду и т.д.;

2. Сфера, где объекты недвижимости выступают в качестве товаров особого рода;

3. Рынок услуг, создающий условия для жизнедеятельности и жизнеобеспечения человека во всей многогранности их свойств и проявлений.

С 3 квартала 2009 года, наблюдается относительная стабилизация цен на недвижимость, которая выступает обеспечением значительной части займов. В то же время существенное снижение цен на недвижимость, имевшее место вплоть до середины 2009 года явилось одним из факторов, повлекших снижение качества ссудного портфеля банков в 2008-2010 годах.

Сведения по ипотечным жилищным займам, выданным банками второго уровня Республики Казахстан, представлены в таблице 6.

Таблица 6. Сведения по ипотечным жилищным займам, выданные ипотечными компаниями Республики Казахстан за 2009-2013 годы

Дата	Сумма займов выданных ипотечными компаниями, млрд.тенге
2009 год	170,7
2010 год	68,4
2011 год	70,8
2012 год	60,2
2013 год	55,4
Примечание – составлено автором на основе данных сайта агентства Республики Казахстан по статистике	

По данным таблицы 6, сумма займов выданных ипотечными компаниями, в 2010 году сократилась в 2,5 раза. Это последствия мирового финансового кризиса. В 2011 году сумма займов увеличилась на 3,5 %. В 2012 году ипотечные компании сократили сумму выданных займов на 15%, в 2013 году сумма выданных займов сократилась еще на 8%.

Экономическая деятельность Казахстана, занятая осуществлением операций с недвижимостью, арендой и предоставлением услуг потребителям привлекла в 2003-2010 годы 2 997,2 млрд. тенге инвестиций или 18% от общереспубликанского объема. Значительный рост привлечения инвестиций в отрасль произошел в 2007 году [40].

На сдачу внаем собственного недвижимого имущества населением и юридическими лицами (арендное жилье и коммерческие помещения) было привлечено 21% (543,2 млрд. тенге) общего объема инвестиций в основной капитал. Операции с собственным недвижимым имуществом, связанные с подготовкой к продаже, и с самой трансакцией купли-продажи недвижимости привлекли 2% (63,7 млрд. тенге) инвестиций в основной капитал, а операции с недвижимым имуществом за вознаграждение агентам 1% (35,9 млрд. тенге).

Кризисный период, который произошел в 2008-2009 году закончил процедуру отсеивания недобросовестных застройщиков. А остальные оставшиеся застройщики сконцентрировались на улучшении качества предоставляемых услуг. Основной упор в отрасли на ближайшие годы будет направлен на промышленное строительство (уровень незавершенного строительства в целом по республике высок), на строительство коммерческой недвижимости, а также на выполнение Государственной программы жилищного строительства Республики Казахстан на 2008-2015 годы [41].

Цены на недвижимость стабилизировались, достигнув стоимости, устраивающей как покупателей, так и продавцов недвижимости (без спекулятивной составляющей) и, начиная с 2010 года, при условии снижения

процентных ставок за ипотеку, данная форма покупки недвижимости опять получила постепенное развитие.

По состоянию на 2009 г. население Казахстана составило 15,923 млн. человек, в т.ч. Астаны – 0,669 млн., Алматы – 1,387 млн. В целом по Казахстану темпы прироста населения увеличиваются. Значительное увеличение населения произошло в городах с высоким уровнем дохода - Астане и Алматы.

На 1 января 2012 г. население Республики Казахстан составило 16 674,9 тыс. человек, г. Астана - 743 тыс.человек и г. Алматы - 1 450 тыс.человек.

По состоянию на 1 января 2013 года население Республики Казахстан увеличилось на 1,4% по сравнению с 1 января 2012 года и составило 16 911,9 тыс. человек, в том числе в г. Астана – 778,1 тыс.человек и г. Алматы - 1 475,6 тыс.человек.

По состоянию на 1 июня 2013 года население Республики Казахстан увеличилось на 0,6% по сравнению с 1 января 2013 года и составило 17 010,6 тыс.человек, в том числе в г. Астана – 790,2 тыс.человек и г.Алматы - 1 484,2 тыс.человек.

Всего по прогнозам за период 2008-2015 годы строительная отрасль должна привлечь согласно базовому сценарию 2 077 млрд. тенге инвестиций в материальный основной капитал. Максимальные из всех рассматриваемых сценариев объемы инвестиций в строительную отрасль будут достигнуты в комплексном сценарии, достигнув 2 145 млрд. тенге [27, с.124].

Инвестиции в жилищное строительство по республике представлены в соответствии с рисунком 5.

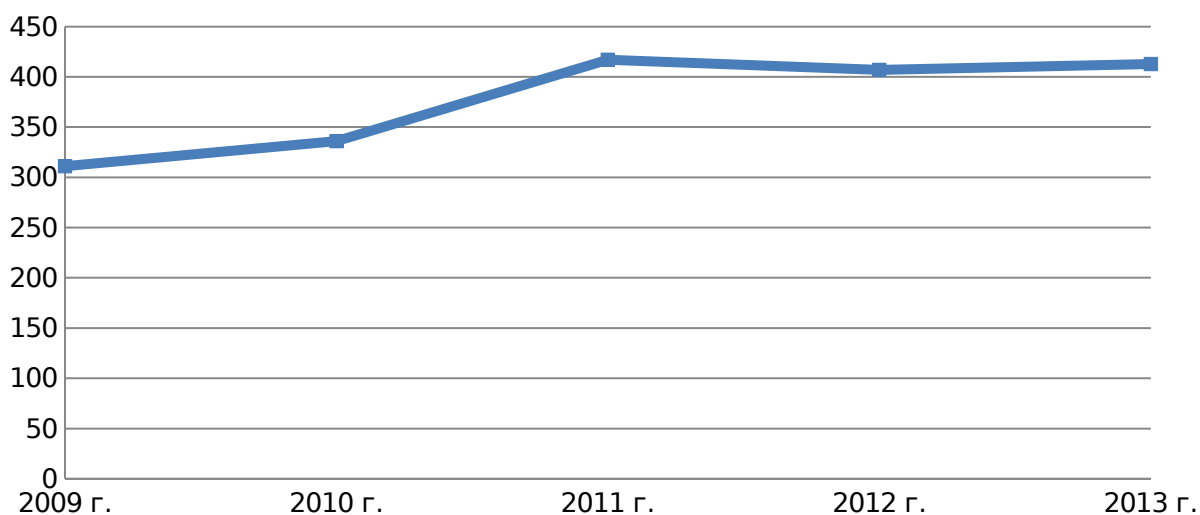


Рисунок 5. Динамика изменения объема инвестиций в жилищное строительство по республике, млрд.тенге

Как видно на рисунке 5 объем инвестиций в жилищное строительство продолжил падение в 2009 году. В 2009 г. объем инвестиций в жилищное строительство составил по Казахстану в целом 311 млрд.тенге, это на 34% меньше, чем в 2008 году.

Объем инвестиций в жилищное строительство в 2010 году составил 336,0 млрд. тенге. Это на 8 процентов больше, чем в 2009 году. Таким образом, тенденция снижения инвестиций в жилищное строительство в 2010 году прекратилась.

В 2011 году объем инвестиций в жилищное строительство вырос на 24%. На увеличение повлияло улучшение экономики страны. В 2012 году объемы инвестиций сократились на 2,4%

В 2013 году на жилищное строительство было направлено 412,7 млрд. тенге, что на 1,4% больше, чем в 2012 году.

Доминирующими источниками инвестиций в жилищное строительство по Казахстану за 2013 год остаются собственные средства застройщиков и населения, что составляет шестьдесят пять процентов. Заемные средства, а также средства, выделяемые из бюджета, в отчетном периоде составили 18% и 17% соответственно. В городе Алматы следующая ситуация, где доля собственных средств составила – 50%, заемных средств – 35% и средств, выделяемых из бюджета за отчетный период - 14% [42].

В городе Астана заемные средства составляют 54%, собственные и бюджетные средства составили 37% и 9% соответственно.

Объем ввода жилых площадей в эксплуатацию в январе-декабре 2010 г. составил 6,4 млн.кв.м. такой же результат был и в прошлом 2009 году. Наибольшее снижение в региональном разрезе отмечено в Карагандинской и Павлодарской областях. Увеличение объемов введенного жилья наблюдалось в Южно-Казахстанской и Алматинской областях.

В 2013 году общая площадь введенных в эксплуатацию новых зданий составила 6844,0 тыс. кв. м. Большая часть жилья – 2609,8 тыс. кв. м или 89,6% сдана в эксплуатацию частными застройщиками, из них населением 1792,8 тыс. кв. м, что в общем объеме ввода составляет 61,5%.

Увеличение ввода жилья наблюдалось в двенадцати регионах республики. Значительный рост был отмечен в Акмолинской, Алматинской, Жамбылской и Восточно-Казахстанской, Карагандинской и Павлодарской областях.

Цены на рынке первичного жилья продолжают снижаться, тем не менее, темпы падения стабилизировались в целом по республике, за исключением Астаны. Так, в Астане годовое падение цен в 2009 году. составило 13%, в то время как за период с декабря 2007 г. по декабрь 2008 г. оно составило всего 2%. Самое высокое падение по стране наблюдалось по-прежнему в городе Алматы на 25,5%. Цены на первичное жилье в конце 2009 года в долларовом выражении по Казахстану составили \$673/кв.м, в городах Астана и Алматы - \$1133кв.м и \$1607/кв.м соответственно. Цены продажи нового жилья представлены в соответствии с рисунком 6.

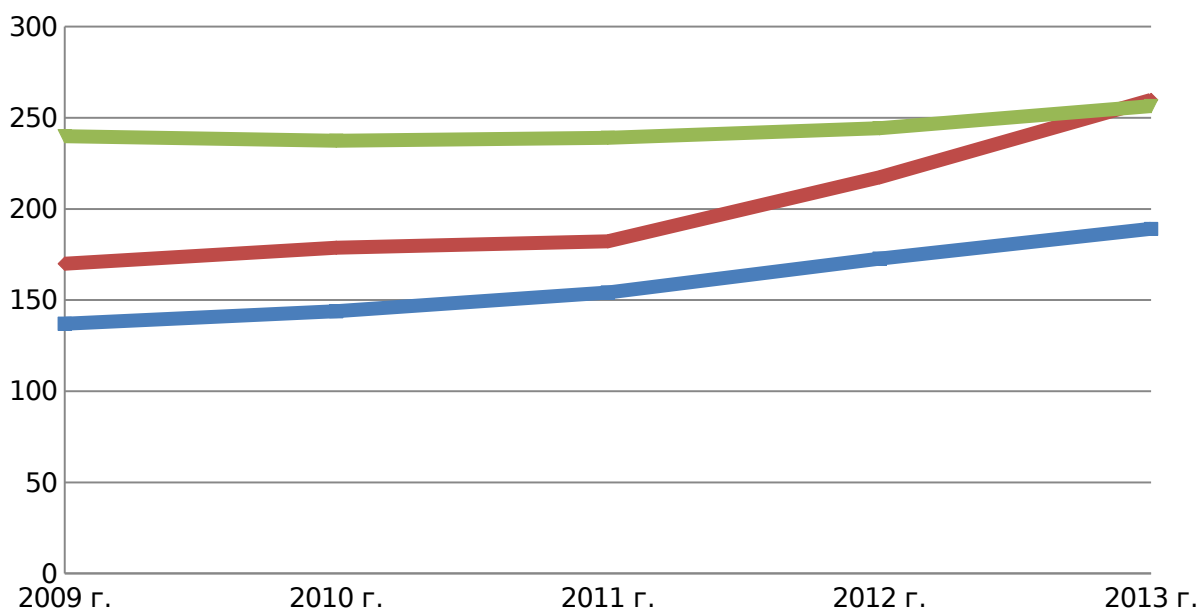


Рисунок 6. Динамика изменения цен продажи нового жилья 2009-2013 гг., тыс.тенге/кв.м.

По данным рисунка 6, можно отметить, что средняя цена продажи нового жилья за 1 кв. м. в 2009 г. понизилась в сравнении с 2008 годом. по Республике на 6,1%, в г. Астана на 12,4%, в г. Алматы на 11%.

В целом по Казахстану в 2010 году произошло незначительное повышение цен на продажу нового жилья, по Республике и городу Астане цены увеличились на – 5%, в городе Алматы цены снизились на 1,1%. .

Средняя цена продажи нового жилья в 2011 г. незначительно изменилась относительно прошлого года. Средняя цена за 1 кв.м. увеличилась в Республике на 7%, в Астане 2%, в г. Алматы на 0,7%.

Наибольшее увеличение цен за 2011 год на продажу нового жилья было отмечено в таких городах как Семей 20 процентов, Кокшетау 25 процентов, Атырау 30 процентов, в Петропавловске увеличение произошло на 70 процентов.

В 2012 году тенденция увеличения цен на продажу нового жилья продолжилась. В среднем по стране цена 1 кв.м. нового жилья составила 172,8 тыс. тенге. В 2012 году цены значительно повысились по Республике на 12,1%, в городе Астана на – 16%, только в г. Алматы было незначительное повышение в пределах 2%.

В 2012 году наибольшее увеличение цен на новое жилье в сравнении с 2011 годом наблюдается в г. Актобе (+35,6%), г. Талдыкорган (+32,7%), г. Семей (+27,3%). Самые высокие цены были зафиксированы в городах Алматы – 244 000 тенге, Астана – 217 000 тенге и Атырау 199 000 тыс. тенге. В других регионах Казахстана данный показатель ниже средне республиканского значения.

В 2013 году продолжилась тенденция повышения цен на рынке жилья. Средняя цена продажи нового жилья за 1 кв.м. увеличилась в Республике на 9,4%, в г. Астана на 19,5%, в г. Алматы на 4,9%.

В 2013 году наибольшее увеличение цен на новое жилье по сравнению с прошлым годом было отмечено в городе Караганда на 25,6%, городе Шымкент на 19,5%, городе Актау на 7,0%.

В среднесрочной перспективе считается вероятный рост цен на рынке жилой недвижимости. Однако в краткосрочной перспективе предполагается стабильный уровень цен с возможным незначительным колебанием от достигнутого на сегодняшний день [43].

Динамика изменения вторичного рынка недвижимости. Падение цен на вторичном рынке жилья замедлилось. Самый высокий уровень падения наблюдается в г. Астана. Цены перепродажи вторичного жилья представлены в соответствии с рисунком 7.

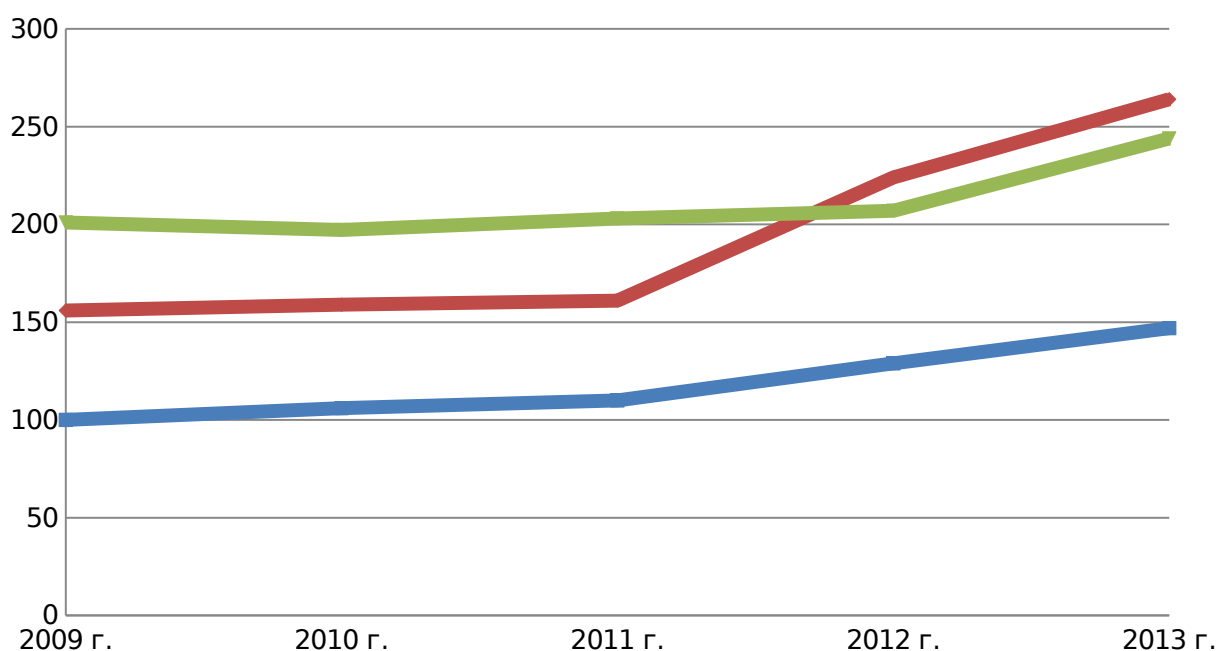


Рисунок 7. Динамика изменения цен перепродажи вторичного жилья 2009-2013 гг., тыс.тенге/кв.м.

Рассмотрев данные на рисунке 7, можно сказать, что после мирового финансового кризиса цены значительно снизились. В 2008 году цены снизились по Республике на 21%, в городе Астана на 32,2%, в городе Алматы на 39%. Средняя цена перепродажи вторичного жилья в 2009 г. снизилась относительно 2008 г. по Республике на 7,4%, в г. Астана на 16,1%, в г. Алматы 4,7%. По данным за 2009 г. можно увидеть снижение цен. Самый высокий уровень падения по перепродажи вторичного жилья наблюдается в г. Астана.

Цена перепродажи вторичного жилья за 1 кв.м. в 2010 году выросла относительно 2009 г. в Республике на 6%, в г. Астана на 2%, а в г. Алматы снизилась на 2%.

Как видно на графике, в 2011 г. резкого увеличения цены перепродажи вторичного жилья не было. Сравнивая с 2010 годом, средняя цена 1 кв. м. увеличилась в Республике на 3,7%, в г. Астана на 1,2%, в г. Алматы на 3%.

Высокие цены за 1 кв.м. на вторичном рынке недвижимости были отмечены в г. Астана 224 700 тенге), г. Алматы (207 900 тенге), г. Актау – 197 000 тенге и г. Петропавловск – 140 700 тенге [44].

Средняя цена перепродажи вторичного жилья за 1 кв.м. в 2012 году выросла относительно 2011 г. в Республике на 17,2%, в Астане на 39,1%, а в городе Алматы увеличилась на 2%. Анализируя полученные данные, можно сказать, что значительному росту цен способствует большой приток приезжих из разных городов, а на снижение цен в городе Алматы оказало влияние черед землетрясений.

В 2013 г. средняя цена перепродажи вторичного жилья за 1 кв.м. выросла в Республике на 14%, в г. Астана и г. Алматы на 17,8%.

Цены на аренду благоустроенного жилья в конце 2009 года в долларовом выражении по Казахстану составили \$5,4/кв.м, в городах Астана и Алматы - \$11,6/кв.м и \$12,4/кв.м соответственно. Цены на аренду недвижимости представлены в соответствии с рисунком 8.

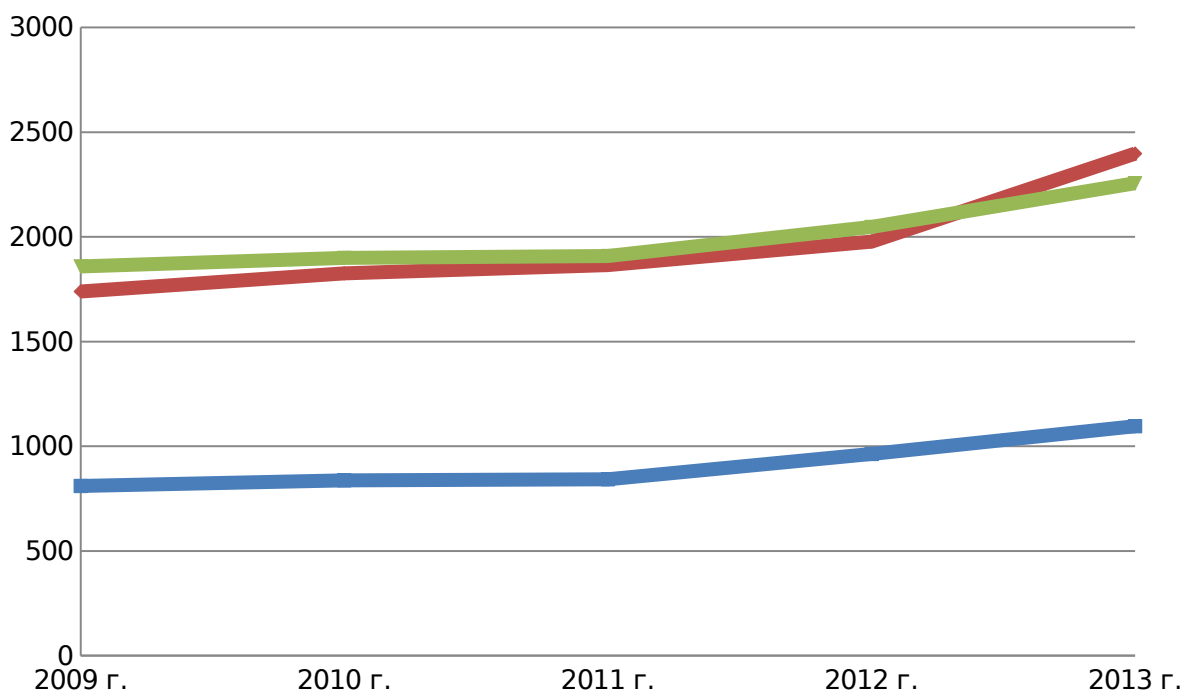


Рисунок 8. Динамика изменения цен на аренду недвижимости, 2009-2013 гг., тенге/кв.м.

По данным рисунка 8, можно отметить, что средняя цена аренды недвижимости за 1 кв. м. в 2009 г. снизилась в Республике на 3,3%, в г. Астана на 7,2%, в г. Алматы на 10,2%.

Цены на аренду жилья в 2010 г. кардинально не изменились. Следует отметить, что впервые с 2007 года ни в одном регионе не зафиксировано

снижение арендных ставок. Наибольшее увеличение цен было отмечено в г. Талдыкорган, в городе Тараз и в городе Кызылорда.

Средняя цена на аренду недвижимости в 2010 г. в сравнении с 2009 г. выросла в Республике на 3,2%, в г. Астана на 5%, в г. Алматы на 2,2%.

Средние цены на аренду недвижимости за 1 кв.м. в 2011 году выросли в Республике на 0,7%, в г. Астана на 2%, в г. Алматы на 0,4%.

Средняя цена аренды благоустроенного жилья в 2012 году составила 964 тенге за 1 кв.м., а рост к 2011 году –14,4%. Наиболее высокая цена аренды зафиксирована в г. Алматы - 2 048 тенге за 1 кв.м., г. Астана 1 978 тенге за 1 кв.м., г. Актау - 1 796 тенге за 1 кв.м., г. Атырау - 1 304 тенге за 1 кв.м., г. Актобе - 967 тенге за 1 кв.м., в остальных крупных городах данный показатель ниже среднего значения по стране. Средние цены на аренду за 1 кв.м. в Республике выросли на 14,4%, в Астане на 6%, в Алматы на 7%.

Средняя цена аренды благоустроенного жилья в 2013 году повысилась, в Республике на 13,7%, в г. Астана на 21,2%, в г. Алматы на 10,2%.

Наиболее высокие цены аренды жилья были зафиксированы в г.Астана - 2 398 тенге за 1 кв.м., г. Алматы - 2 256 тенге за 1 кв.м., г.Актау - 1 985 тенге за 1 кв.м., г.Атырау - 1 368 тенге за 1 кв.м., г. Актобе - 1 097 тенге за 1 кв.м. Данные представлены в соответствии с приложением А.

Для рассмотрения изменений на рынке недвижимости, проанализирована динамика увеличения-уменьшения количества сделок купли продажи жилья в республике. В 2010 году количество сделок купли-продажи жилья составило 139 203 сделки, это на 17,1% больше, чем в 2009 году.

Количество сделок купли продажи по Казахстану в период с 2009 года по 2013 год представлены в соответствии с рисунком 9.

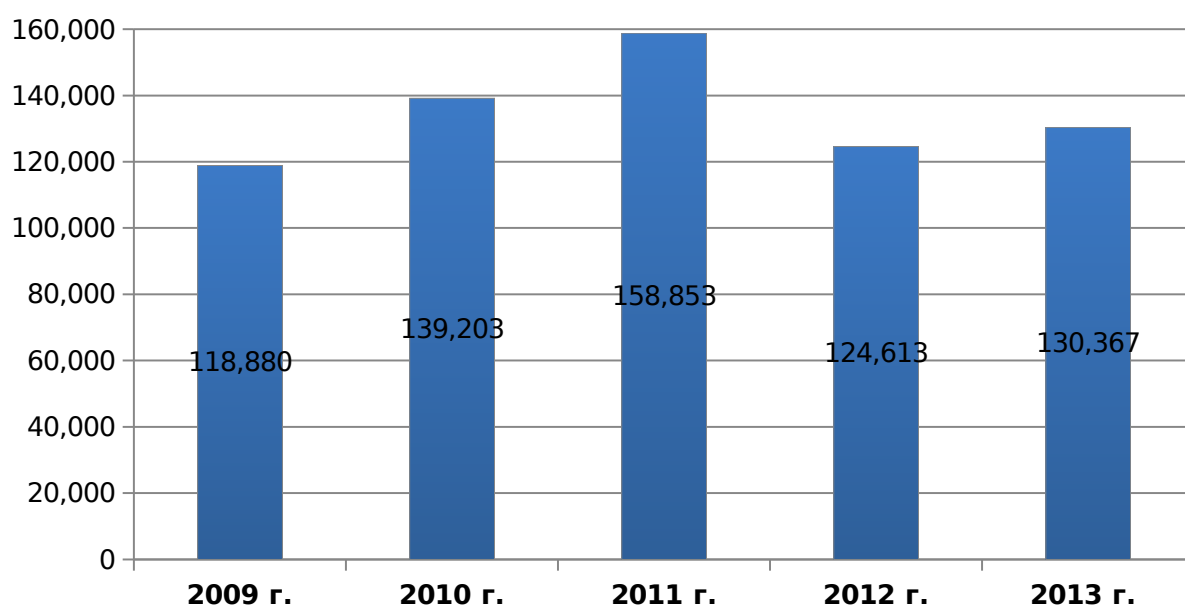


Рисунок 9. Динамика изменения количества сделок купли - продажи по Казахстану за 2009-2013 гг.

Рассмотрев рисунок 9, можно сделать вывод, что самое большое количество сделок купли-продажи недвижимости было зарегистрировано в 2011 году. Количество сделок купли-продажи жилья в 2011 году составило 158 853, это на 14,1% больше, чем в 2010 году. На увеличения количества сделок купли – продажи жилья, повлияли следующие факторы: стабильность основных показателей экономики, доступность ипотечного кредитования, увеличения дохода у населения [45].

В 2012 году количество сделок купли - продажи жилья снизилось на 21,5% и составило 124 613 сделок.

Количество зарегистрированных сделок купли-продажи жилья в 2013 году составило 130 367 сделок, в сравнении с 2012 годом увеличилось на 4,6%.

Для рассмотрения динамики изменения цен в городе Павлодаре и сравнения с другими городами, был проведен анализ по данным средних цен на недвижимость в Республике, в столице и в крупном мегаполисе (г. Астана и г. Алматы соответственно). Динамика изменения цен продажи нового жилья за 2009-2013 гг. представлена в соответствии с рисунком 10.

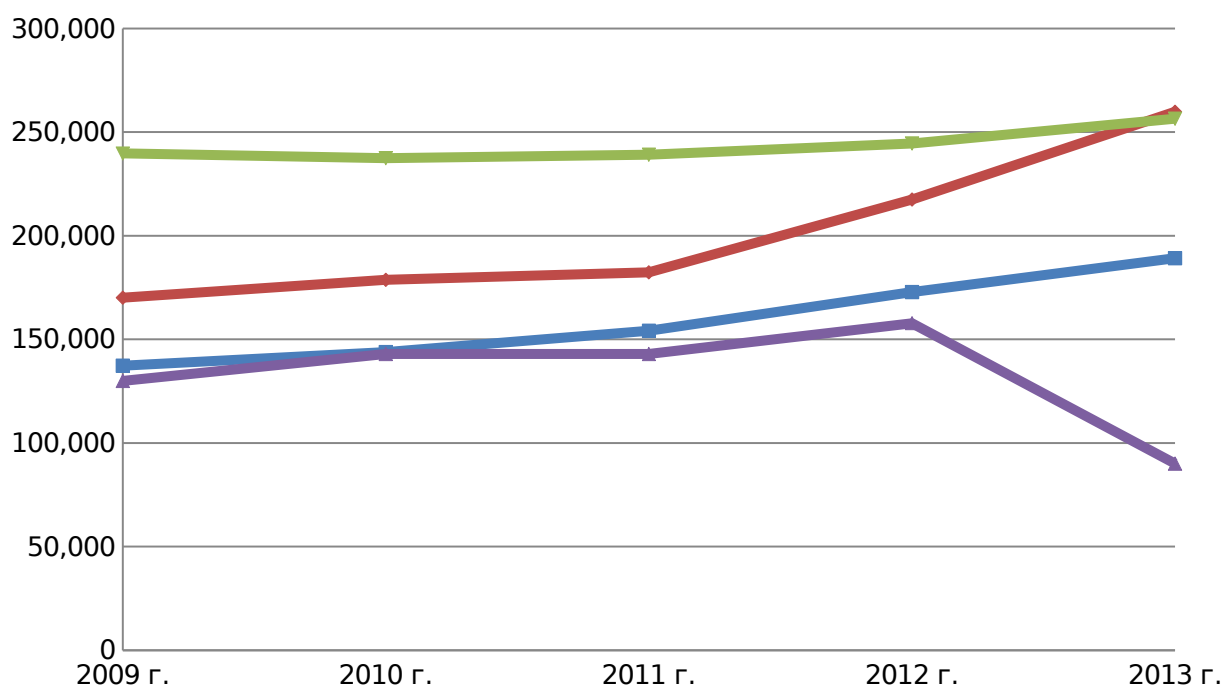


Рисунок 10. Динамика изменения цен продажи нового жилья за 2009-2013 гг.

Как видно на рисунке 10 в 2013 году средняя цена продажи нового жилья за 1 кв.м. повысилась в Республике на 9,5%, в г. Астана на 19,5%, в г. Алматы на 4,9%, а в Павлодаре снизилась на 43%. Снижение в г. Павлодар связано с программой «Доступное жилье».

Динамика изменения цен перепродажи вторичного жилья за 2009-2013 гг. представлена в соответствии с рисунком 11.

Как видно на рисунке 11 в 2013 году средняя цена перепродажи вторичного жилья за 1 кв.м. повысилась в Республике на 14,1%, в г. Астана и г.Алматы на 17,5%, в г.Павлодар на 12,1%.

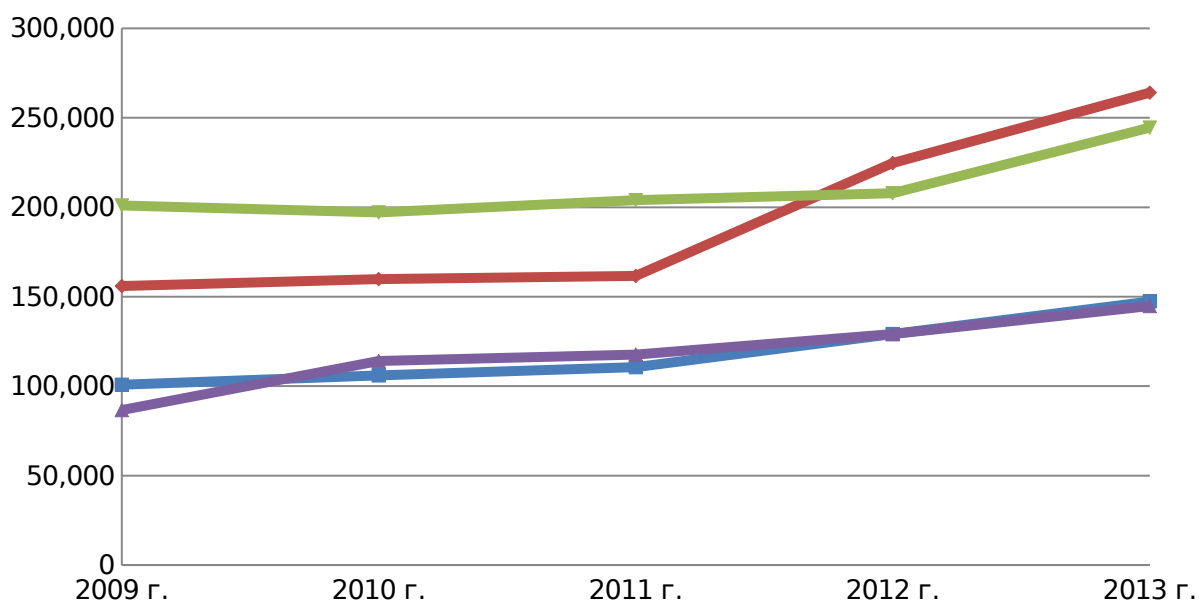


Рисунок 11. Динамика изменения цен перепродажи вторичного жилья за 2009-2013 гг.

Средние цены за один квадратный метр на аренду жилья представлены в соответствии с рисунком 12.

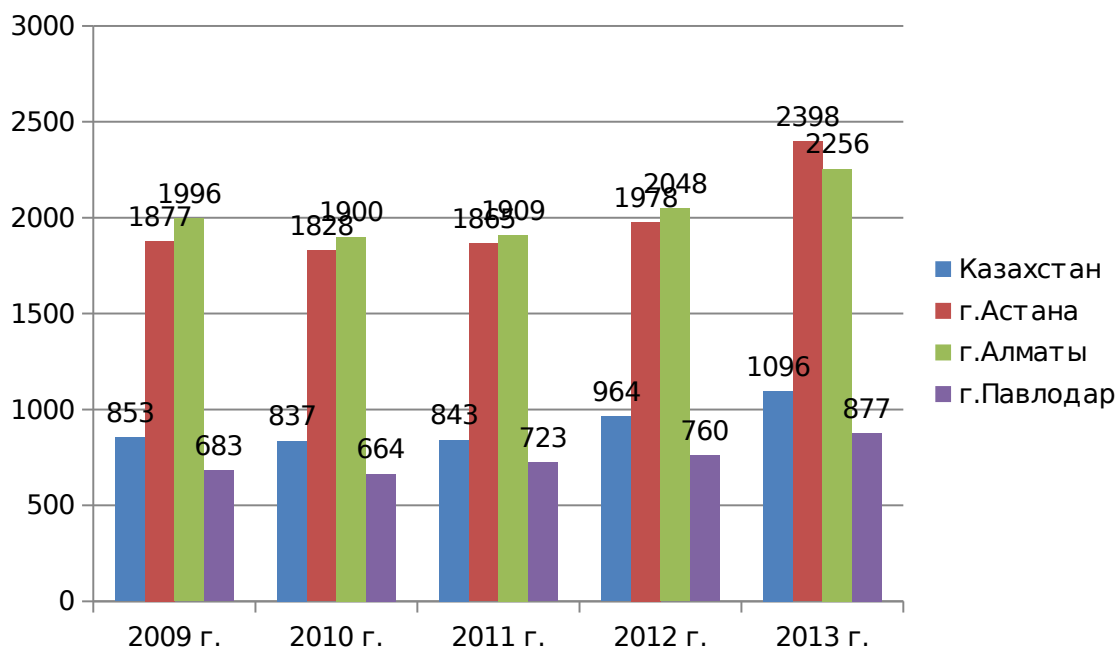


Рисунок 12. Динамика изменения цен аренды жилья за 2009-2013 гг.

Средняя цена аренды за 1 кв.м. в 2013 году выросла в Республике на 13,7%, в г. Астана на 21,2%, в г. Алматы на 10,2%, в г. Павлодар на 15,4%.

Анализируя полученные данные, можно отметить, что цены на рынке недвижимости в 2009 г. снизились, влияние на это оказал мировой финансовый кризис. В 2010 рынок недвижимости, стал постепенно оживать. В 2011 и 2012 гг. цены на рынке недвижимости выросли, влияние на это оказало улучшение экономической ситуации в стране, стабилизации на рынке труда, доходы казахстанцев стали расти. В 2013 году можно увидеть замедление цен на рынке недвижимости, это связано с тем, что темпы роста доходов населения стали замедляться, замедлился рост экономики в стране, под влиянием внешних факторов мировой экономики.

По программе жилищного строительства в Казахстане на период 2011-2014 годов поставлены следующие задачи:

- строительство жилья местными исполнительными органами для очередников, а также через «Жилстройсбербанк» для всех категорий граждан и для молодых семей;
- возведение арендного жилья по линии АО «Казахстанская ипотечная компания»;
- строительство и реализация жилья через АО «Фонд недвижимости «Самрук-Қазына», намечено более активное привлечение частных инвестиций в жилищное строительство, развитие инженерно - коммуникационной инфраструктуры районов застройки, ИЖС, а также развитие строительной индустрии и другие направления.

Главная цель государственной жилищной политики это создание условий для обеспечения граждан доступным жильем.

В 2013 году на развитие и обустройство инженерно-коммуникационной инфраструктуры в районах жилищной застройки из республиканского бюджета предусмотрено выделение целевых трансфертов в сумме 36,6 млрд. тенге. В рамках Программы АО «Фонд недвижимости «Самрук - Қазына» осуществляет финансирование проектов по строительству жилых объектов. По состоянию на 1.07.2013г. заключены договоры об инвестировании по 6 объектам с общей площадью 322,1 тыс. кв. м в Алматинской области, г. Алматы, г. Астана, г. Актобе и г. Тараз. Фондом осуществлено финансирование данных объектов на общую сумму 20,5 млрд.тенге, в отчетном периоде на сумму 18,7 млрд. тенге.

Согласно данным Агентства по статистике, в период с 2002 по 2012 включительно темпы введения жилой площади в среднем за год росли на 18,4% (не считая кризисного 2009 года, когда объемы строительства упали). Что касается текущей ситуации, то, по сведениям статистиков, с января по сентябрь 2013 было введено в эксплуатацию порядка 4556 тыс. кв. м жилой площади, что больше аналогичного показателя прошлого года всего на 0,3% [46].

Эксперты признают, что изменения по ипотеке окажут некоторое воздействие на рынок строительства, но не сейчас, а примерно через полтора-два года. Строительные фирмы станут предлагать более удобные для клиентов варианты рассрочки.

На сегодняшний день в Казахстане потенциальный спрос на недвижимость по-прежнему высок, особенно в крупных городах.

Сегодня ситуация на рынке недвижимости страны, как отмечают эксперты, демонстрирует положительные тренды. Увеличилось количество сделок купли-продажи.

Несмотря на общее относительное улучшение конъюнктуры рынка, деятельность игроков на рынке недвижимости остается весьма ограниченной. Это объясняется продолжающимися процессами преодоления стадии спада, невысоким доверием к рынку недвижимости, ожиданием второй волны финансового кризиса и осмотрительностью в отношении целесообразности инвестиций. По оценкам финансистов, строительство и операции с недвижимым имуществом в настоящее время считаются одними из наиболее рискованных отраслей.

Подводя итог, можно сделать следующий вывод: рынок недвижимости страны демонстрирует положительные тренды, за счет увеличения зарегистрированных сделок купли-продажи. Оживление ситуации на отечественном рынке недвижимости является прямым следствием общего экономического подъема страны. Это видно по официальным данным, об этом говорят и международные эксперты. Очевидным фактом, по мнению иностранных инвесторов, является рост привлекательности экономики республики.

2.2 Анализ рынка недвижимости города Павлодар

Павлодар – город, находящийся в северо-восточном Казахстане, в 450 км к северо-востоку от столицы страны города Астана, и в 405 км к юго-востоку от российского города Омск на реке Иртыш, административный центр Павлодарской области.

Павлодар областной центр республики Казахстан. Располагаясь в северо-восточной части Казахстана город, обладает площадью в 267 кв. км. На них в 20384 частных и 2240 многоэтажных жилых домах проживает 336 606 жителей. Город является крупным промышленным центром, что обеспечивает местным жителям среднюю зарплату в размере 89 813 тенге в месяц.

В архитектурно-градостроительном облике Павлодара легко уживаются старое и новое, историческое и современное. На протяжении трех с половиной веков он не был обделен ни творческим вниманием зодчих, ни пристрастной любовью горожан.

В Павлодаре функционирует система жилищного финансирования, основанная на дифференцированном подходе к различным категориям граждан

и включающая инвестиционно - строительную деятельность, долгосрочное кредитование с адресной поддержкой. По такой системе строятся жилые дома в микрорайоне Усольский.

Не смотря на то, что стоимость жилья в Павлодаре снизилась во время кризиса фактически вдвое. Рынок недвижимости города имеет хорошие предпосылки для развития в средне и долгосрочных перспективах. Это обуславливается регулярно увеличивающимся населением Павлодара. Ежегодный прирост населения в последние пять лет составляет около 3-3.5 тыс. человек. Только в 2013 году оно увеличилось на 3310 горожан. По данным агентства статистики в 2013 году население города составило 336 606 человек. С другой стороны развитию рынка содействуют крупные промышленные предприятия, благодаря которым обеспечивается платежеспособность населения.

Обзор рынка первичного жилья. Ситуацию с вводом нового жилья в Павлодаре характеризует следующая таблица 7.

Таблица 7. Ввод в эксплуатацию жилых домов по г. Павлодар за 2013-2014 гг.

Наименование и адрес объекта	Общая площадь домов, кв.м	Ввод в эксплуатацию, год	Количество квартир	Подрядчик
Жилой дом с 9-ти этажного 6-ти подъездного жилого дома №3 в районе улиц Кутузова – Жаяу-Мусы	14300	2014 г.	66	ТОО «Жардем»
Жилой дом по ул. Толстого (район ж.д. по ул. Толстого, 96	4200	2014 г.	58	ТОО «Кабистройсервис»
Жилой дом по ул. Толстого (район ж.д. по ул. Толстого, 107	6300	2014 г.	58	ТОО «Унистрой-ПВ»
Жилой дом № 11 в Усольском микрорайоне 1А	6300	2013 г.	58	ТОО «Сигма»
Жилой дом № 12 в Усольском микрорайоне 1А	6300	2014 г.	58	ТОО «Сигма»
Жилой дом № 1 в районе ул. Кутузова-Жаяу-Мусы	4700	2013 г.	65	ТОО «ГСУ «Курылыс»
Жилой дом № 2 в районе ул. Кутузова-Жаяу-Мусы	7100	2013 г.	66	ТОО «Керемет - ПВ»

Количество квартир вводимых в эксплуатацию 2013-2014 гг. в городе Павлодар представлено в соответствии с рисунком 13.

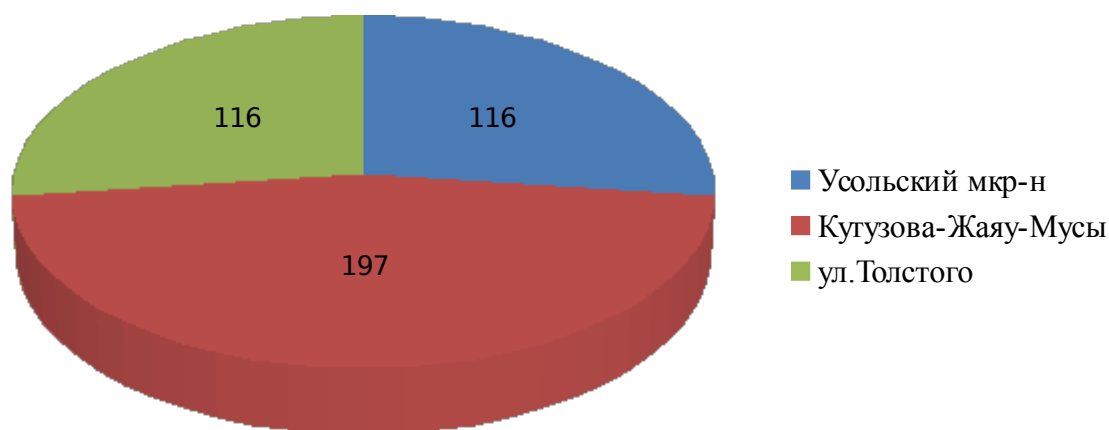


Рисунок 13. Количество квартир вводимых в эксплуатацию 2013-2014 гг. в г. Павлодар

Как видно на рисунках 12-13 основные площадки под жилищное строительство в городе выделяются в районе Кутузова-Жаяу-Мусы.

В таблице 8 представлена информация по общей площади введенных в эксплуатацию жилых зданий по городу Павлодару.

Таблица 8. Общая площадь введенных в эксплуатацию жилых зданий по городу Павлодар

	Общая площадь введенных в эксплуатацию жилых зданий, кв.м.	Количество квартир, единиц
2009 г.	36 680	1 444
2010 г.	38 878	1 167
2011 г.	62 564	783
2012 г.	39 979	814
2013 г.	73 410	887
Примечание – составлено автором на основе данных сайта агентства Республики Казахстан по статистике		

По данным таблицы 8, можно отметить скачкообразную динамику введения в эксплуатацию площадей. В 2010 году было незначительное увеличение площади на 6%, количество квартир уменьшилось на 20%. В 2011 году площадь введенных в эксплуатацию жилых зданий выросла в 2 раза, а количество квартир уменьшилось в 1,5 раза. В 2013 году общая площадь введенных в эксплуатацию жилых зданий, увеличилась в 2 раза в сравнении с 2012 годом. Количество квартир введенных в эксплуатацию сократилось за счет увеличения жилой площади.

Обзор вторичного рынка жилья представлен по данным департамента статистики павлодарской области. Цены на рынке жилья по городу Павлодар в 2009-2013 гг. Состояние рынка недвижимости по типам квартир и районам, изменения цен за два полугодия.

Динамика изменения цены за один квадратный метр в однокомнатных квартирах в период с 2009 г. по 2013 г. представлена в таблице 9.

Таблица 9. Цена одного квадратного метра общей площади Однокомнатной квартиры 2009-2013 гг.

Районы, дома отличающиеся по материалу стен	Цена одного квадратного метра общей площади Однокомнатной квартиры, тыс.тенге									
	Январь 2009 г.	Июль 2009 г.	Январь 2010 г.	Июль 2010 г.	Январь 2011 г.	Июль 2011 г.	Январь 2012 г.	Июль 2012 г.	Январь 2013 г.	Июль 2013 г.
Престижные										
Кирпич	92,6	79,9	85,3	91,9	94,8	105	123,2	125,5	127,4	132,0
Панель	89,9	77,8	84,4	89,2	92,2	104,5	119	120,5	125,9	130,7
Отдаленные										

Продолжение таблицы 9

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Кирпич	88,8	89,7	81,5	86,0	89,0	102,2	116,2	118,8	123,4	129,9
Панель	83,5	84,3	79,8	85,8	88,0	102,2	112,2	117,1	122,6	128,3
Примечание – составлено автором на основе данных сайта Департамента статистики Павлодарской области										

Сравнивая данные 2009 года июль с январем по однокомнатным квартирам, можно отметить, что цены на кирпичные и панельные дома в престижных районах, снизились 13 %, а в отдаленных районах повысились на 1%.

Сравнивая данные 2010 года июль с январем по однокомнатным квартирам, можно сделать вывод – цены на рынке в престижных и отдаленных районах, на кирпичные и панельные дома повысились на 5-7 %.

Сравнивая данные 2011 года июль с январем по однокомнатным квартирам, можно видеть повышение цен на 9-13% во всех районах, не зависимо от материала стен дома.

Сравнивая данные 2012 года июль с январем по однокомнатным квартирам, можно отметить, что цены на рынке в престижных районах, на кирпичные и панельные дома повысились на 1,2-1,8 %, так же в отдаленных районах повышение было на 2-4 %

Сравнивая данные 2013 года июль с январем по однокомнатным квартирам, можно увидеть повышение цен, в престижных районах на 3,6-3,8%, а в отдаленных районах на 4-5%.

Динамика изменения цены за один квадратный метр в однокомнатных квартирах улучшенной планировки в период с 2009 г. по 2013 г. представлена в таблице 10.

Таблица 10. Цена одного квадратного метра общей площади Однокомнатной квартиры улучшенной планировки 2009-2013 гг.

Районы, дома отличающиеся по материал ам стен	Цена одного квадратного метра общей площади Однокомнатной квартиры улучшенной планировки, тыс.тенге									
	Январь 2009 г.	Июль 2009 г.	Январь 2010 г.	Июль 2010 г.	Январь 2011 г.	Июль 2011 г.	Январь 2012 г.	Июль 2012 г.	Январь 2013 г.	Июль 2013 г.
Престижные										
Кирпич	94,3	82,3	92,1	98,2	99,2	110,7	127,1	128,1	130,9	147,8
Панель	88,9	73	89,6	96,9	99,7	108,9	124,3	127	129,4	144,8
Отдаленные										
Кирпич	92,1	93,0	-	94,8	98,0	108,5	123,0	125,5	127,7	133,9
Панель	86,1	87,0	88,3	91,8	92,0	107,6	122,8	125,0		131,2
Примечание – составлено автором на основе данных сайта Департамента статистики Павлодарской области										

Сравнивая данные 2009 года июль с январем по однокомнатным квартирам улучшенной планировки, можно сделать вывод – цены в престижных районах снизились: в кирпичных домах на 12 %, в панельных домах на 18%, а в отдаленных районах резкого изменения не произошло цена 1 кв.м. повысилась на 1 %

Сравнивая данные 2010 года июль с январем по однокомнатным квартирам улучшенной планировки, можно отметить, что цены на рынке в престижных районах повысились на 6-8 %, в отдаленных районах повысились на 3,9 %

Сравнивая данные 2011 года июль с январем по однокомнатным квартирам улучшенной планировки, можно сделать вывод – цены на рынке в престижных районах повысились на 8-10 %, в отдаленных районах цена 1 кв.м. повысилась в кирпичном доме на 9,7 %, в панельном на 14,4%.

Сравнивая данные 2012 года июль с январем по однокомнатным квартирам улучшенной планировки, можно увидеть, что резких изменений цен не было, повышение было в пределах 1-2%.

Сравнивая данные 2013 года июль с январем по однокомнатным квартирам улучшенной планировки, можно сделать вывод – цены на рынке в престижных районах повысились на 11-12 %, в отдаленных районах средняя цена за 1 кв.м. в кирпичных домах повысились на 4,8 %.

Динамика изменения цены за один квадратный метр в двухкомнатных квартирах в период с 2009 г. по 2013 г. представлена в таблице 11.

Таблица 11. Цена одного квадратного метра общей площади Двухкомнатной квартиры 2009-2013 гг.

Районы, дома отличаю щиеся по материал ам стен	Цена одного квадратного метра общей площади Двухкомнатной квартиры, тыс.тенге									
	Январь 2009 г.	Июль 2009 г.	Январь 2010 г.	Июль 2010 г.	Январь 2011 г.	Июль 2011 г.	Январь 2012 г.	Июль 2012 г.	Январь 2013 г.	Июль 2013 г.
Престижные										
Кирпич	94,5	78,8	91,3	92,7	93,1	104,5	116,9	122,1	126,4	130,5
Панель	90,4	77,0	87,2	87,7	90,9	102,7	112,6	118,6	124,5	129,5
Отдаленные										
Кирпич	89,5	94,0	87,8	88,4	91,0	102,8	114,2	118,3	121,9	122,5
Панель	86,7	87,6	86,5	87,3	90,0	101,9	113,0	115,2	121,1	122,7
Примечание – составлено автором на основе данных сайта Департамента статистики Павлодарской области										

Сравнивая данные 2009 года июль с январем по двухкомнатным квартирам, можно сделать вывод – цены на рынке в престижных районах, снизились на 14-16 %, а в отдаленных районах повысились: панельные дома на 1 %, кирпичные на 5%.

Сравнивая данные 2010 года июль с январем по двухкомнатным квартирам, можно отметить, что резких изменений цен не произошло. Повышение не значительное в пределах 0,5-1,5%.

Сравнивая данные 2011 года июль с январем по двухкомнатным квартирам, можно сделать вывод – цены на рынке во всех районах повысились на 12-13%.

Сравнивая данные 2012 года июль с январем по двухкомнатным квартирам, можно отметить, что в престижных районах цены повысились на 4-5%, в отдаленных районах повышение было на 2-3%.

Сравнивая данные 2013 года июль с январем по двухкомнатным квартирам, можно сделать вывод – резких изменений цен не произошло. В престижных районах было повышение в пределах 1-1,3%, в отдаленных районах средняя цена за 1 кв.м. выросла на 3-4%.

Динамика изменения цены за один квадратный метр в двухкомнатных квартирах улучшенной планировки в период с 2009 г. по 2013 г. представлена в таблице 12.

Таблица 12. Цена одного квадратного метра общей площади Двухкомнатной квартиры улучшенной планировки 2009-2013 гг.

Районы, дома отличаю щиеся по материал	Цена одного квадратного метра общей площади Двухкомнатной квартиры улучшенной планировки, тыс.тенге									
	Январь 2009 г.	Июль 2009 г.	Январь 2010 г.	Июль 2010 г.	Январь 2011 г.	Июль 2011 г.	Январь 2012 г.	Июль 2012 г.	Январь 2013 г.	Июль 2013 г.

ам стен										
Престижные										
Кирпи ч	99,7	86,8	90,7	96,5	99,5	109,2	118,3	127,3	130,1	137,9
Панель	98,1	79,7	87,8	92,1	95,6	106,2	116,7	122,4	128,2	135,8
Отдаленные										
Кирпи ч	92,9	80,0	-	89,4	91,8	104,8	115,7	121,4	126,3	129,0
Панель	90,6	78,8	85,8	92,9	93,0	103,8	112,8	115,5		127,5
Примечание – составлено автором на основе данных сайта Департамента статистики Павлодарской области										

Сравнивая данные 2009 года июль с январем по двухкомнатным квартирам улучшенной планировки, можно сделать вывод – цены на рынке в престижных районах снизились на 13% (материал стен кирпич), в панельных домах -18,7 %, в отдаленных районах квартиры стали дешевле на 13%.

Сравнивая данные 2010 года июль с январем по двухкомнатным квартирам улучшенной планировки, можно увидеть повышение цен, в престижных районах на 4-6%, а в отдаленных районах на 8,2 %.

Сравнивая данные 2011 года июль с январем по двухкомнатным квартирам улучшенной планировки, можно увидеть повышение цен, в престижных районах на 9-11%, а в отдаленных районах на 11-14%.

Сравнивая данные 2012 года июль с январем по двухкомнатным квартирам улучшенной планировки, можно увидеть повышение цен, в престижных районах: кирпичные дома на 7,6%, панельные 4,8%, а в отдаленных районах на 4,9 % и 2,3 % соответственно.

Сравнивая данные 2013 года июль с январем по двухкомнатным квартирам улучшенной планировки, можно отметить, что цены на рынке в престижных районах повысились на 6 %, в отдаленных районах на 2,1 %.

Динамику изменения цены за один квадратный метр в трехкомнатных квартирах в период с 2009 г. по 2013 г. можно увидеть в таблице 13.

Таблица 13. Цена одного квадратного метра общей площади Трехкомнатной квартиры 2009-2013 гг.

Районы, дома отличаю щиеся по материал ам стен	Цена одного квадратного метра общей площади Трехкомнатной квартиры, тыс.тенге									
	Январь 2009 г.	Июль 2009 г.	Январь 2010 г.	Июль 2010 г.	Январь 2011 г.	Июль 2011 г.	Январь 2012 г.	Июль 2012 г.	Январь 2013 г.	Июль 2013 г.
Престижные										
Кирпич	97,3	82,5	83,3	90,5	90,5	94,8	114,2	116,0	124,8	128,4
Панель	92,2	78,8	81,0	87,8	90,4	94,7	110,6	113,6	122,7	127,6

Отдаленные										
Кирпич	90,8	91,7	83,1	89,5	91,0	93,7	110,6	113,3	121,1	122,6
Панель	87,4	88,3	81,2	87,0	90,0	92,7	110,5	112,0	119,4	121,4
Примечание – составлено автором на основе данных сайта Департамента статистики Павлодарской области										

Сравнивая данные 2009 года июль с январем по трехкомнатным квартирам, можно сделать вывод – цены на рынке в престижных районах, на кирпичные и панельные дома снизились на 14-15 %, а в отдаленных районах повысились на 1 %.

Сравнивая данные 2010 года июль с январем по трехкомнатным квартирам, можно отметить, что цены на рынке в престижных и отдаленных районах, на кирпичные и панельные дома повысились на 7-8 %.

Сравнивая данные 2011 года июль с январем по трехкомнатным квартирам, можно сделать вывод – цены на рынке в престижных повысились на 4,7%, в отдаленных районах на 3 %.

Сравнивая данные 2012 года июль с январем по трехкомнатным квартирам, можно отметить, что цены на рынке в престижных и отдаленных районах, на кирпичные и панельные дома повысились на 1,5-2,5%.

Сравнивая данные 2010 года июль с январем по трехкомнатным квартирам, можно увидеть повышение цен, в престижных районах на 2-4%, а в отдаленных районах на 1,5%.

Динамику изменения цены за один квадратный метр в трехкомнатных квартирах улучшенной планировки в период с 2009 г. по 2013 г. можно увидеть в таблице 14.

Таблица 14. Цена одного квадратного метра общей площади Трехкомнатной квартиры улучшенной планировки 2009-2013 г.

Районы, дома отличающиеся по материалам стен	Цена одного квадратного метра общей площади Трехкомнатной квартиры улучшенной планировки, тыс. тенге									
	Январь 2009 г.	Июль 2009 г.	Январь 2010 г.	Июль 2010 г.	Январь 2011 г.	Июль 2011 г.	Январь 2012 г.	Июль 2012 г.	Январь 2013 г.	Июль 2013 г.
Престижные										
Кирпич	100,1	84,3	91,2	90,5	101,9	110,3	117,6	122,5	128,4	135,4
Панель	97,6	79,7	90,1	87,8	98,4	105,6	113,5	121,1	128,3	133,2
Отдаленные										
Кирпич	93,4	94,3	-	89,5	94,8	102,5	112,3	118,3	125,3	132,0
Панель	91,8	92,7	90,1	87,0	92,0	102,7	111,6	117,1		127,1
Примечание – составлено автором на основе данных сайта Департамента статистики Павлодарской области										

Сравнивая данные 2009 года июль с январем по трехкомнатным квартирам улучшенной планировки, можно сделать вывод – цены на рынке в престижных районах снизились на 15-18 %, в отдаленных районах повысились на 1 %.

Сравнивая данные 2010 года июль с январем по трехкомнатным квартирам улучшенной планировки, можно увидеть снижение цен, в престижных районах в пределах 1-2,5%, в отдаленных районах панельные дома стали дешевле на 3,4 %.

Сравнивая данные 2011 года январь с июлем по трехкомнатным квартирам улучшенной планировки, можно сделать вывод – цены на рынке в престижных районах повысились на 7-8 %, в отдаленных районах повысились на 8-11 %.

Сравнивая данные 2012 года июль с январем по трехкомнатным квартирам улучшенной планировки, можно увидеть повышение цен за 1 кв.м. во всех районах на 4-6 %.

Сравнивая данные 2013 года июль с январем по трехкомнатным квартирам улучшенной планировки, можно сделать вывод – цены на рынке в престижных районах повысились на 3-5 %, в отдаленных районах цена 1 кв.м. повысилась на 5,3 %.

Динамику изменения цены за один квадратный метр в 4-х и более комнатных квартирах в период с 2009 г. по 2013 г. можно увидеть в таблице 15.

Таблица 15. Цена одного квадратного метра общей площади 4-х и более комнатные квартиры 2009-2013 гг.

Районы, дома отличающиеся по материалам стен	Цена одного квадратного метра общей площади 4-х и более комнатные квартиры, тыс. тенге									
	Январь 2009 г.	Июль 2009 г.	Январь 2010 г.	Июль 2010 г.	Январь 2011 г.	Июль 2011 г.	Январь 2012 г.	Июль 2012 г.	Январь 2013 г.	Июль 2013 г.
Престижные										
Кирпич	100,1	101,1	100,1	101,1	102,0	102,0	111,1	114,6	123,1	132,0
Панель	94,5	85,1	94,5	85,1	96,0	102,0	109,2	111,0	120,7	126,0
Отдаленные										
Кирпич	93,3	94,2	93,3	94,2	96,0	98,7	109,0	111,8	120,0	125,6
Панель	89,7	90,6	89,7	90,6	93,0	97,4	107,8	110,0	117,8	120,5
Примечание – составлено автором на основе данных сайта Департамента статистики Павлодарской области										

Сравнивая данные 2009 года июль с январем по 4-х и более комнатным квартирам, можно отметить, что цены на рынке в престижных районах на

панельные дома снизились на 10%, а на кирпичные дома увеличились на 1%, в отдаленных районах резких изменений цен не было, увеличение в пределах 1%.

Сравнивая данные 2010 года июль с январем по 4-х и более комнатным квартирам, можно сделать вывод – цены на рынке в престижных районах на кирпичные дома снизились на 3,2%, а на панельные дома увеличились на 9,5%, в отдаленных районах резких изменений цен не было, увеличение в пределах 3-4%.

Сравнивая данные 2011 года июль с январем по 4-х и более комнатным квартирам, можно сделать вывод – цены на рынке в престижных районах на кирпичные дома остались на том же уровне, а на панельные дома увеличились на 6,2%, в отдаленных районах резких изменений цен не было, увеличение в пределах 2-4%.

Сравнивая данные 2012 года июль с январем по 4-х и более комнатным квартирам, можно сделать вывод – цены на рынке в престижных районах на кирпичные дома повысились на 3,1%, цены на панельные дома увеличились на 1,6%, в отдаленных районах резких изменений цен не было, увеличение в пределах 2-2,5%.

Сравнивая данные 2013 года июль с январем по 4-х и более комнатным квартирам, можно увидеть, что цены в престижных районах, на кирпичные дома повысились на 7,2 %, в панельных домах на 4,4%. Цена за 1 кв.м. квартир в панельных домах отдаленного района повысилась на 2,3%, в кирпичных домах повышение было на 4,6%.

Динамика изменения цены за один квадратный метр в 4-х и более комнатных квартирах улучшенной планировки в период с 2009 г. по 2013 г. представлена в таблице 16.

Таблица 16. Цена одного квадратного метра общей площади 4-х и более комнатные квартиры улучшенной планировки 2009-2013 гг.

Районы, дома отличающиеся по материал ам стен	Цена одного квадратного метра общей площади 4-х и более комнатные квартиры улучшенной планировки, тыс.тенге									
	Январь 2009 г.	Июль 2009 г.	Январь 2010 г.	Июль 2010 г.	Январь 2011 г.	Июль 2011 г.	Январь 2012 г.	Июль 2012 г.	Январь 2013 г.	Июль 2013 г.
Престижные										
Кирпич	103,9	104,9	130,4	122,9	123,0	125,2	125,5	122,7	125,9	132,4
Панель	101,4	96,6	105,4	109,9	112,5	117,1	118,6	121,6	125,8	131,0
Отдаленные										
Кирпич	99,3	100,3	-	102,6	106,0	114,4	114,4	121,0	128,9	130,0
Панель	94,3	80,3	92,0	96,8	100,0	114,1	114,3	120,0		124,0
Примечание – составлено автором на основе данных сайта Департамента статистики Павлодарской области										

Сравнивая данные 2009 года июль с январем по 4-х и более комнатным квартирам улучшенной планировки, можно сделать вывод – в престижных и отдаленных районах цены на панельные дома снизились на 4,7 и 14,8 % соответственно, а цены на кирпичные дома повысились на 1 %.

Сравнивая данные 2010 года июль с январем по 4-х и более комнатным квартирам улучшенной планировки, можно увидеть, что цены в престижных районах, на кирпичные дома снизились на 5,7 %. Цена за 1 кв.м. квартир в панельных домах престижного и отдаленного района повысилась на 4-5%.

Сравнивая данные 2011 года июль с январем по 4-х и более комнатным квартирам улучшенной планировки, можно отметить, что цены в престижных районах, на кирпичные дома повысились на 1,7 %, панельные на 4%. Цена за 1 кв.м. квартир в панельных домах отдаленного района повысилась на 14,1%.

Сравнивая данные 2012 года июль с январем по 4-х и более комнатным квартирам улучшенной планировки, можно увидеть, что цены в престижных районах, на кирпичные дома снизились на 2,5 %. Цена за 1 кв.м. квартир в панельных домах престижного и отдаленного района повысилась на 2,5-5%.

Сравнивая данные 2013 года июль с январем по 4-х и более комнатным квартирам улучшенной планировки, можно увидеть, что цены в престижных районах, на кирпичные дома повысились на 5,2 %, на панельные – 4,1 %. Цена за 1 кв.м. квартир в кирпичных домах отдаленного района повысилась на 0,8%.

Анализируя цены на рынке жилья за 2009 г. (по данным единовременного обследования в январе и июле 2009 г.), можно сделать вывод: цены на рынке жилья в престижных районах снизились на 10-18 %. Резкое снижение цен было зафиксировано на 1, 2-х, 3-х комнатные квартиры. Причиной снижения цен послужил, мировой финансовый кризис.

Анализируя цены на рынке жилья за 2010 г. (по данным единовременного обследования в январе и июле 2010 г.), можно сделать вывод: резких изменений цен за 1 кв.м. не произошло, повышение, и понижение цен было в пределах плюс-минус 10%. Понижение цен было на трехкомнатные квартиры улучшенной планировки и 4-х и более комнатные квартиры.

Анализируя цены на рынке жилья за 2011 г. (по данным единовременного обследования в январе и июле 2011 г.), можно увидеть повышение цен независимо от района и материала на однокомнатные, двухкомнатные квартиры в пределах 10-15%. Цена за 1 кв.м. в трехкомнатных и 4-х и более комнатных квартирах улучшенной планировки выросла на 11 -14%.

Анализируя цены на рынке жилья за 2012 г. (по данным единовременного обследования в январе и июле 2012 г.), можно сделать вывод: цены на рынке жилья стабильные, резких скачков цен не произошло.

Анализируя цены на рынке жилья за 2013 г. (по данным единовременного обследования в январе и июле 2013 г.), можно сделать вывод: цены на рынке жилья стабильные, резких скачков цен не произошло, только на однокомнатные квартиры улучшенной планировки цены выросли на 12-13%. Цена за 1 кв. м. увеличилась в пределах 2-5%.

Анализ предложения по формату жилья в целом по городу показывает, что по ценам в 2013 году первое место занимают 1-комнатные квартиры, после двухкомнатные квартиры и трехкомнатные и только потом 4-х и более комнатные квартиры.

Динамика изменения цен на все форматы квартир представлена на рисунке 14.

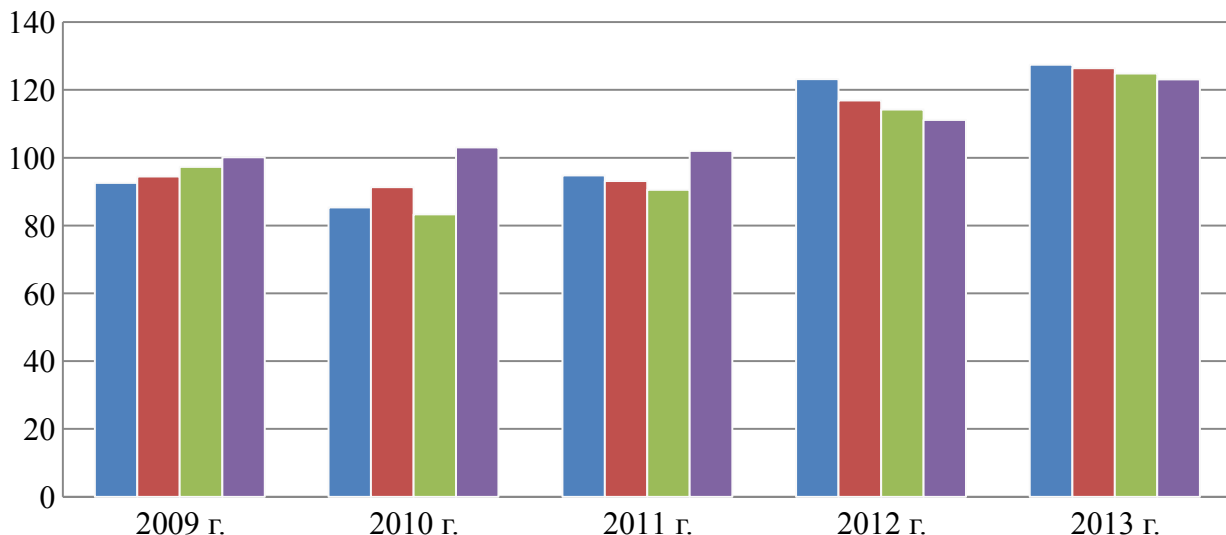


Рисунок 14. Динамика изменения цен на квартиры в г. Павлодар за 2009-2013 гг., тыс.тенге/1 кв.м.

Анализируя данные представленные на рисунке 14, можно сделать вывод:

- в 2009 году самым дорогим, по уровню средней удельной цены предложения на вторичном рынке жилья города Павлодар являются 4-х и более комнатные квартиры. В 2010 и 2011 году сохраняется тенденция самого дорого жилья, по уровню средней удельной цены предложения на вторичном рынке жилья города Павлодар остаются 4-х и более комнатные квартиры;
- в 2012 году самая высокая цена предложения за 1 кв.м. жилья на однокомнатные квартиры – 123 000 тенге, далее 117 000 тенге за 1 кв.м. – двухкомнатные квартиры, самая низкая цена предложения за 1 кв.м. зафиксирована на 4-х и более комнатные квартиры. В 2013 году цена за 1 кв.м. для всех форматов квартир была примерно на одном уровне. Самая высокая цена за 1 кв.м. была на однокомнатные квартиры.

Во всех крупных городах квартиры в домах из кирпича стоят сравнительно дорого, хотя на них всегда довольно быстро находят покупатели. Спрос на подобную недвижимость высок. Многие годы именно кирпичные дома удерживают первенство в рейтинге жилья, с точки зрения его качества. В перспективе пока не видно возможных изменений. Специалисты подчеркивают, что кирпич обладает множеством преимуществ, которые выделяют этот строительный материал среди других. Он прочен, имеет хорошую теплоизоляцию. В кирпичном доме формируется комфортный микроклимат, поскольку его стены «дышат» за счет внутренней структуры

кирпича. Такие дома способны смягчать перепады температур. Кирпичные стены практически не боятся плесени и грибка. Кроме того, любой вид кирпича является огнеупорным материалом.

В настоящее время существуют различные типы кирпича, а также разные технологии укладки. Это дает возможность адаптировать кирпичное строительство к той или иной местности со своими климатическими особенностями. Следует иметь в виду, что кирпичные дома имеют чрезвычайно долгий срок эксплуатации. Поскольку кирпичи производят из природного сырья, это придает материалу экологичность. Все перечисленные свойства кирпича можно рассматривать в качестве очевидных преимуществ при покупке жилой недвижимости в кирпичных домах. Так как покупатели отдают предпочтение квартирам в кирпичных домах, в связи с этим хотелось проанализировать динамику изменения цен на дома, материал стен которых из кирпича. Динамика изменения цен в типовых домах, материал стен из кирпича представлена на рисунке 15.

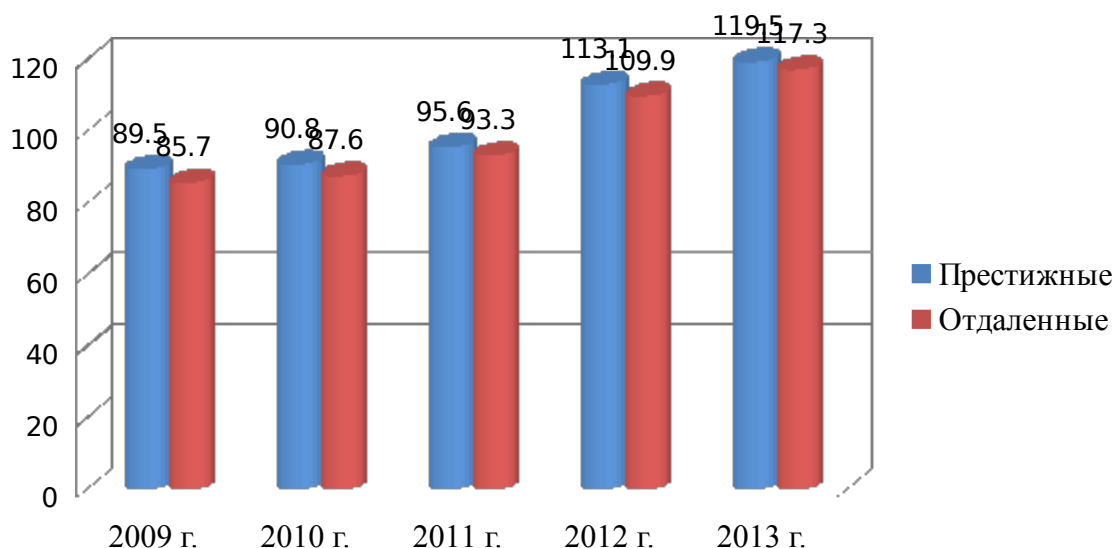


Рисунок 15. Динамика изменения цен в типовых домах, материал стен из кирпича 2009-2013 гг., тыс.тенге/1 кв.м.

На рисунке 15 можно увидеть динамику изменения цен в типовых домах города Павлодар, материал стен из кирпича 2009-2013 гг. тыс.тенге/1кв.м.

По представленным данным можно сказать, что цены в отдаленных районах в 2010 году повысились на 2,2% по сравнению с 2009 годом, в 2011 году цены повысились на 6,5% в сравнении с 2010 годом, в 2012 году цены увеличились на 18%, в 2013 году на 6,7%.

В престижных районах цены повысились в 2010 году на 1,4%, в 2011 году – 5,2%, в 2012 году – 18,3%, в 2013 году на 5,6 %.

По представленным данным можно сказать, что резкое увеличение цены произошло в 2012 году.

Динамика изменения цен в домах улучшенной планировки, материал стен из кирпича 2009-2013 гг., тыс.тенге/1 кв.м. представлена на рисунке 16.

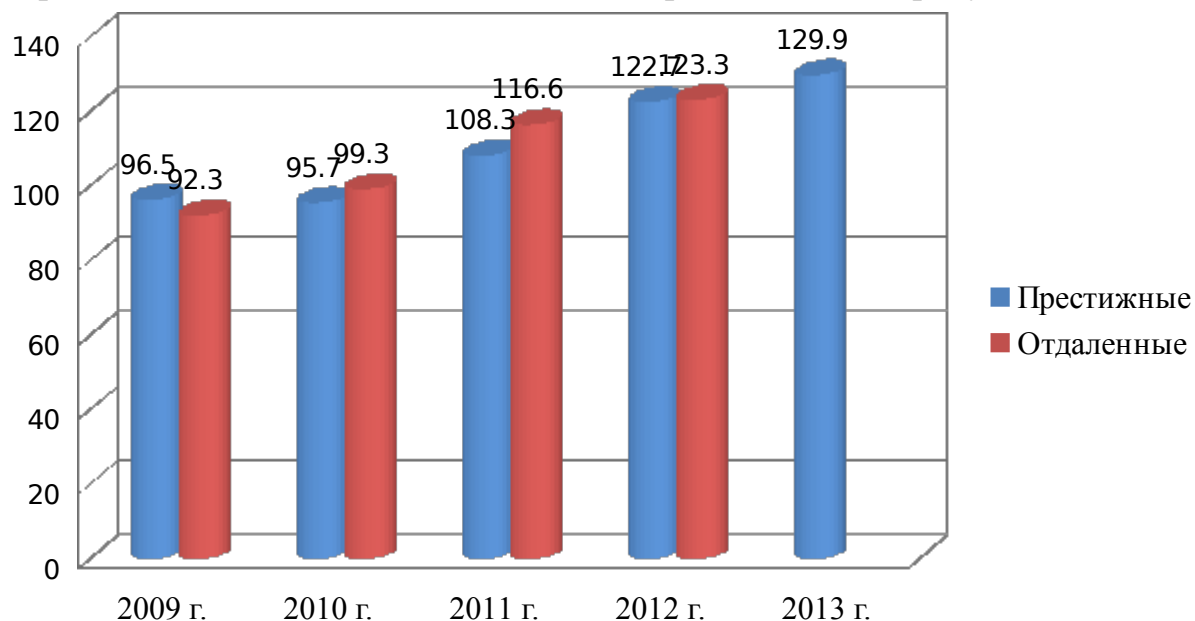


Рисунок 16. Динамика изменения цен в домах улучшенной планировки, материал стен из кирпича 2009-2013 гг., тыс.тенге/1 кв.м.

На рисунке 16 можно увидеть динамику изменения цен в домах улучшенной планировки города Павлодар, материал стен из кирпича 2009-2013 гг. тыс.тенге/1кв.м. По представленным данным можно сказать, что цены в отдаленных районах в 2011 году повысились на 7,6% по сравнению с 2009 годом.

В 2012 году цены повысились на 17,4% в сравнении с 2011 годом, в 2013 году цены увеличились на 5,7%.

В престижных районах цены в 2010 году понизились на 0,8%, в 2011 году повысились на 13,1%,

В 2012 году повышение было на 13,3%. В 2013 году цены в престижных районах увеличились на 5,9 %.

Динамика изменения цен в элитных домах, материал стен из кирпича 2009-2013 гг., тыс.тенге/1 кв.м. представлена на рисунке 17.

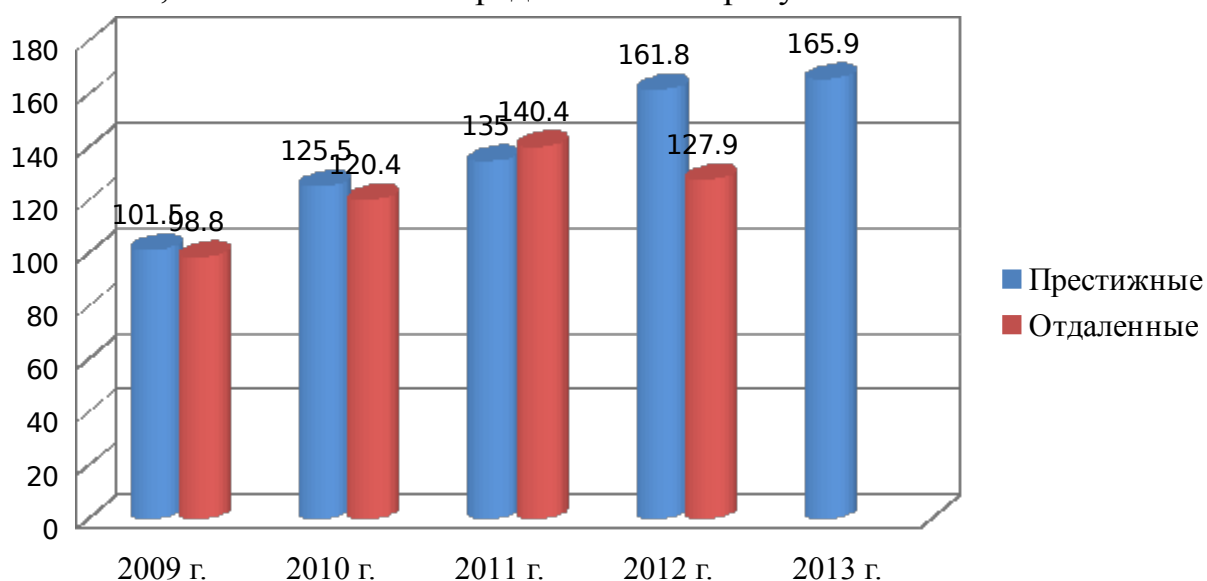


Рисунок 17. Динамика изменения цен в элитных домах, материал стен из кирпича 2009-2013 гг., тыс.тенге/1 кв.м.

Как видно на рисунке 17, динамика изменения цен в элитных домах города Павлодар, материал стен из кирпича 2009-2013 гг. тыс.тенге/1кв.м. По представленным данным можно сказать, что цены в отдаленных районах в 2011 году повысились на 21,8% по сравнению с 2009 годом, в 2012 году цены повысились на 16,6% в сравнении с 2011 годом, в 2013 году цены снизились на 8,9%. В престижных районах цены в 2010 году повысились на 23,6%, в 2011 году повысились на 7,6%, в 2012 году – 19,8%, в 2013 году на 2,5 %. Как видно на рисунке 18 цены в отдаленных районах в 2013 году понизились на 8,9%. [47]

В целом рост цен на рынке недвижимости в 2013 году по сравнению с 2009 и 2012 годами имеет тенденцию к повышению, цена за квадратный метр продолжает оставаться на очень высоком уровне.

Наиболее существенно подорожали квартиры эконом-класса. Это хрущевки, квартиры небольшого метража в более современных домах, однокомнатные квартиры практически во всех категориях жилья.

Негативные процессы посткризисного периода, постоянное напоминание в различных источниках информации о дефиците земельных участков под застройку, рост цен на стройматериалы и другие факторы говорят о том, что цены существенно снижаться не будут.

В зависимости от района наибольший удельный вес предложенных к продаже квартир занимает Центр - 44%. Далее, в порядке убывания следует Усольский – 26 % и Дачный – 20 %. Минимальный удельный вес занимают Химгородки – 10 %.

Павлодар в своих границах не имеет достаточного количества благоустроенных территорий для размещения таких объектов

В соответствии со стратегией развития города Павлодар до 2020 г. предполагается ввести в строй около 5,6 млн. кв.м. жилой площади с учетом, что численность населения города составит к этому моменту 520 тыс. человек.

Для комплексного анализа рынка жилой недвижимости г.Павлодара был составлен SWOT-анализ. SWOT-анализ первичного рынка жилой недвижимости г. Павлодар представлен в таблице 17.

Таблица 17. SWOT-анализ первичного рынка жилой недвижимости города Павлодар

Сильные стороны	Слабые стороны
Выгодное географическое расположение города. Дешевизна в сравнении с вторичным рынком. Современные планировки в квартирах. Новые коммуникации в квартирах. Комфортные условия для проживания.	Замедленный темп строительства рынка жилой недвижимости. Использование дешёвых материалов и дешёвой рабочей силы приводит к низкому качеству объектов. Отсутствие полномасштабных маркетинговых исследований и неполноценный анализ показателей влияющих на динамику рынка недвижимости. Недостаток квалифицированных рабочих кадров в строительной отрасли.
Возможности	Угрозы
Создание новых проектных построек, для повышения конечной стоимости и получения максимальной прибыли при продаже Стимулирование повышения интереса казахстанских, так и зарубежных инвесторов и потенциальных заказчиков (потребителей) к возведению объектов недвижимости.	Нестабильность курса доллара. Повышение цен на строительные материалы. Повышенные ставки ипотечного кредитования. Возможный отток квалифицированных кадров в Астану, Алматы, ближнее и дальнее зарубежье. Изменения в системе налогообложения. Миграция населения в Астану и Алматы. Изменение экологической обстановки в городе влияет на предпочтения участников рынка. Повышение уровня ожидаемой инфляция и негативное ее влияние на развитие рынка недвижимости.
Примечание – составлено автором на основе анализа рынка недвижимости	

SWOT-анализ вторичного рынка жилой недвижимости г. Павлодар представлен в таблице 18.

Таблица 18. SWOT-анализ вторичного рынка жилой недвижимости г. Павлодар

Сильные стороны	Слабые стороны
Действуют государственные программы инновационного развития экономики страны,	Значительный износ жилого фонда г. Павлодар. Функциональный износ жилья, обесценение объектов недвижимости в силу устаревших

формирование особых экономических зон, что способствует динамичному развитию рынка недвижимости. Покупка квартиры в любом понравившемся микрорайоне.	архитектурных и технических решений, которые применялись при возведении этих объектов. Отсутствие четкой законодательной базы и нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность участников рынка недвижимости. Зависимость от стоимости квартир на первичном рынке. Отсутствие полномасштабных маркетинговых исследований влияющих на динамику рынка недвижимости.
--	---

Продолжение таблицы 18

1	2
Возможности	Угрозы
Покупка квартиры по ипотечному кредитованию. Возможность модернизации жилья по государственной программе	Нестабильность курса доллара. Изменения в системе налогообложения. Повышение уровня ожидаемой инфляция и негативное ее влияние на развитие рынка недвижимости. Миграция населения в г.Астана и г.Алматы. Изменение экологической обстановки в городе влияет на предпочтения участников рынка
Примечание – составлено автором на основе анализа рынка недвижимости	

Таким образом, в таблице 17 SWOT-анализ первичного рынка жилой недвижимости города Павлодар выявил сильные и слабые стороны первичного рынка недвижимости. К сильным сторонам первичного рынка недвижимости относятся – государственные программы инновационного развития страны, введение программы «Доступное жилье -2020».

Слабые стороны первичного рынка жилой недвижимости: замедленный темп строительства рынка жилой недвижимости, использование дешёвых материалов и дешёвой рабочей силы приводит к низкому качеству объектов, недостаток квалифицированных рабочих кадров в строительной отрасли, низкая привлекательность для инвесторов.

Преимущества первичного жилья: современная планировка у квартиры, новые коммуникации

Недостатки первичного жилья: длительные сроки строительства.

В таблице 18 SWOT-анализ вторичного рынка жилой недвижимости города Павлодар выявлены сильные стороны, такие как – государственные программы, ипотечное кредитование.

К слабым сторонам вторичного рынка жилой недвижимости города Павлодара относятся: Значительный износ жилого фонда, функциональный износ жилья, обесценение объектов недвижимости в силу устаревших архитектурных и технических решений, которые применялись при возведении этих объектов.

К угрозам для первичного и вторичного жилья относится: нестабильность курса доллара, повышение цен на строительные материалы, повышение ставки

ипотечного кредитования, возможный отток квалифицированных кадров в Астану, Алматы, ближнее и дальнее зарубежье, изменения в системе налогообложения, миграция населения в Астану и Алматы, изменение экологической обстановки в городе влияет на предпочтения участников рынка, повышение уровня ожидаемой инфляция и негативное ее влияние на развитие рынка недвижимости.

На сегодняшний день, для того чтобы сохранить свои сбережения покупаются квартиры для сдачи в аренду. Обычно это вторичные квартиры с отделкой. Сдача в аренду приносит стабильный ежемесячный доход. Этот бизнес считается надежным источником постоянных доходов, а риски здесь невелики. Цены здесь растут медленнее, чем стоимость продаваемых квартир, но сегмент дорогой аренды еще долгое время будет находиться на подъеме, а арендные ставки продолжают стабильно подниматься.

Желание подавляющей части населения г. Павлодар улучшить существующие жилищные условия, определяет актуальность жилищного строительства для города. Жилищная политика города формируется на базе Государственной и Региональной программ развития жилищного строительства Павлодарской области.

Новое жилищное строительство, как многоэтажное, так и индивидуальное, предлагается разместить в районе Диспетчерской, второго Павлодара. Новая многоэтажная застройка предусматривается вдоль основных городских магистралей, в том числе за счет сноса малоценного жилищного фонда в районе Камзина-Гагарина.

В целом, ситуация на рынке жилья города не является благоприятной: строящегося жилья недостаточно, а имеющийся жилой фонд ветшает и нуждается в реконструкции. На территории всего города складывается примерно одинаковая картина предложения жилья, т.е. подавляющее большинство жилья предлагается на вторичном рынке, в то время как рынок нового жилищного строительства остается слабо развитым. Более того, одной из важных тенденций нынешнего этапа развития рынка жилья является неуклонное сужение предложения на первичном рынке. Удельный вес населения, проживающего в небольших типовых квартирах, достаточно высок, но значительно и число состоятельных граждан, располагающих крупными денежными средствами, каждый из которых стремится улучшить свои жилищные условия.

Таким образом, можно отметить следующее: темпы роста строительства хоть немного и замедлились, но строительство жилья все таки продолжалось. Массовое строительство нового жилья ведется в Усольском микрорайоне и в районе Диспетчерской. Цена за один квадратный метр на все форматы квартир с каждым годом растет, снижение цен на вторичном рынке наблюдалось в 2010 году.

2.3 Актуальные проблемы рынка недвижимости на современном этапе

В настоящее время в Казахстане существует много социально значимых проблем, которые требуют безотлагательного решения, одной из них является обеспечение населения недвижимостью.

Ключевая проблема рынка жилья является снижение бюджетного финансирования строительства, в результате чего собственные средства населения становятся основным источником для приобретения жилья. Ограниченность в денежных средствах вызывает необходимость предоставления долгосрочных кредитов, которые были бы минимально подвержены инфляции и максимально гарантировали своевременность возврата. Именно к таким кредитам относится обеспеченный залогом недвижимости ипотечный кредит.

В то же время на самом рынке ипотечного кредитования наблюдается ряд негативных тенденций, которые препятствуют его развитию. Главная проблема ипотеки – это большая переплата за квартиру, которая в отдельно взятых случаях даже может достигать 100 % от стоимости приобретаемой недвижимости.

Ипотечное кредитование дает возможность оживления на рынке недвижимости: стимулирует спрос, а как ответное воздействие начнется рост предложения. Рынок снова будет демонстрировать укрепление инвестиционной привлекательности. Но с другой стороны, при отсутствии контроля над финансовыми инструментами ситуация может выйти из-под контроля. Такая ситуация наблюдалась в США в 2005-2006 гг., последствия которой страна переживает до сих пор. Гиперспрос на недвижимость с активным развитием ипотечной системы привел к экономическому кризису. Выдача кредитов на любую недвижимость, завышенная оценщиками стоимость на недвижимость, с согласия банка – оказало негативное влияние на всю экономику страны. Вынужденное повышение ставки рефинансирования привело к парализации сектора ипотеки и массовым невыплатам по кредитам со стороны заемщиков: многие ипотечные агентства обанкротились и ушли с фондового рынка, тем самым снизив фондовые индексы.

Для предотвращения такой ситуации государство должно взять на себя часть контролирующих функций за количеством ненадежных кредитов, т.е. обеспечить единый отраслевой стандарт и принять соответствующие изменения в законодательстве.

Увеличение предложения ипотечных продуктов от специализированных организаций, таких как «Казахстанская ипотечная компания» и «Жилстройсбербанк», показывает желание государства стимулировать строительный сектор. Вслед за этим, банки второго уровня так же увеличивают предложение ипотечных займов. Усиление конкуренции среди участников рынка ипотечного кредитования привело к некоторому смягчению условий финансирования и снижению процентных ставок на ипотечные кредиты. «Жилстройсбербанк» смягчил условия кредитования для участников системы жилищных строительных сбережений, что главным образом заключается в снижении процентных ставок по кредитам. Вместе с этим «Казахстанская Ипотечная Компания» изменила условия кредитования на приобретение жилья и долевое участие в строительстве многоквартирных жилых домов, снизив ставку вознаграждения. Однако, несмотря на всё это, система оценки платёжеспособности заёмщиков остаётся жёсткой.

Банки тщательно проверяют платёжеспособность и кредитоспособность клиентов, а также снижают свои риски, запрашивая высокий первоначальный взнос по ипотеке. По поручению Главы государства, с 2011 года реализуется новая программа жилищного строительства. Главная цель программы - это стимулирование предложения, чтобы не допустить резкого роста цен, который может произойти ввиду того, что сейчас спрос на рынке жилья увеличивается, а предложение – сокращается. Так как есть сложности с финансированием, новое строительство идет медленнее.

Программа поддержки жилищного сектора государством включает в себя 3 направления:

- строительство недорогого жилья местными исполнительными органами с использованием системы жилстройсбережений,
- фондирование банков для финансирования строительства и ипотеки,
- строительство инженерной инфраструктуры [48].

Кроме того в соответствии с Государственной программой развития жилищного строительства в Республике Казахстан планируется повышение доступности жилья для широких слоев населения посредством развития системы жилищных строительных сбережений. Программой предусмотрено предоставление АО «Жилстройсбербанк» приоритетным категориям населения займов по процентной ставке, не превышающей 4% годовых.

Начиная с 2012 года, мы наблюдали оживление на рынке недвижимости, которое продолжалось до февраля 2014 г. К сожалению, дефолты десятка компаний на Казахстанской фондовой бирже окончательно отпугнули простых казахстанцев от идеи вложения средств в ценные бумаги. И поэтому недвижимость, как более стабильный капитал, продолжает править бал в

отечественной экономике. По-прежнему резкое снижение цен на недвижимость грозит резко обрушить стоимость банковских залогов, что, по мнению экспертов, может повлечь падение капитализации банков, отток депозитов и, в итоге, системный экономический кризис.

К объективным причинам оживления рынка недвижимости в сентябре-декабре прошлого года относятся - завершение сезона отпусков и осеннее оживление деловой активности, так же количество мест в общежитиях крайне ограничено, то массовый приезд к месту учебы студентов повлек увеличение спроса на аренду и ее удорожание.

Свою лепту, внесло и завышенное ожидание второй валютной девальвации: лучше купить недвижимость, чем потерять деньги, - посчитали многие покупатели. Так же не последнюю роль сыграл сезон сбора и реализации урожая, в это время у людей появились средства на покупку недвижимости. Еще одной проблемой является миграция населения в крупные города из-за отсутствия работы или переезд с сельской местности в город.

Но у оживления рынка есть и субъективные причины. Главная из них - «информационная активность» застройщиков, риэлторов, фонда недвижимости «Самрук-Казына». Все они стараются искусственно поддерживать и повышать цены, в том числе через агрессивную рекламу, манипулирование данными анализа и мониторинга рынка.

Еще один источник проблем: миф о доступности ипотеки + завышенные процентные ставки (14-16%). Капитализация Банков второго уровня (брали под 4% за границей и выдавали под 16-20%). Прошедшая реструктуризация ипотеки (9,5 процентов годовых, вместо 13,5) не стала решением проблемы. Когда потерял или снижен семейный доход, изменение процентной ставки серьезно не решает вопрос ипотечных выплат.

Существует международная практика: если происходит реструктуризация банков, прощаются или значительно снижаются и ипотечные выплаты населения. Международная практика – среднегодовая ипотечная ставка не превышает 6,5-7%. Нередко заемщик освобождается от выплат первые 2-3 года. В Республике Казахстан подобная практика не проводится, так как именно ипотечные выплаты сейчас являются основным источником в расчетах банков по внешним займам.

Практика показывает, что ипотека – далеко не самый идеальный вариант для обретения казахстанцами долгожданной крыши над головой. Ставки по ипотечному кредитованию слишком и обязательства в итоге оказываются невыполнимы. Поэтому в Казахстане готовится документ, предусматривающий внесение изменений и дополнений в несколько законов по вопросам арендного жилья. Главная его задача - изменить подход к пониманию у населения сути арендного жилья. Ведь в Европе до шестидесяти процентов населения проживают в съемном жилье, в США – около половины. Для того, чтобы нормализовалась ситуация на рынке аренды недвижимости, месячная арендная ставка не должна превышать один процент от стоимости объекта. Рекомендуются и вовсе 0,6-0,7 процента. Арендная плата также не должна

превышать 30-35 процентов от бюджета семьи, иначе у людей не остается средств на питание, одежду, обучение. Отсюда вытекает необходимость регулирования арендных ставок акиматами.

Фонд недвижимости «Самрук Казына» объявил о принятии программы арендного жилья. Однако, ставка 1000-1300 тенге за 1м² в зависимости от местоположения и классности жилья, очевидно завышена. Проблема – квартиры в новых современных комплексах крупногабаритные, так как соблюдается баланс жилой и нежилой площади. В среднем, однокомнатные – до 45 м², двухкомнатные – до 75м², трехкомнатные – более 100 м². Арендная плата, нередко, выше рыночной ставки, выше ипотечных выплат. К тому же, имеет место высокая плата за коммунальные расходы – охрана, парковка, дополнительные услуги. Акимат г. Алматы предлагает социальную аренду по заниженным арендным ставкам – однокомнатная квартира 3500 тенге, двухкомнатная 5 000 тенге в месяц без учета квартплаты.

Помимо ипотеки необходимо развивать разного рода накопительные системы, это требует принятия соответствующих законов. Отсутствие законодательной базы мешает внедрения механизмов, позволяющих стимулировать граждан к накоплению средств для приобретения жилья. Еще одной проблемой является недоверие со стороны населения к компаниям застройщикам или риэлтерским фирмам. Даже в компаниях, входящих в Ассоциацию риэлторов или другие профобъединения, только часть риэлторов имеет специальное образование, связанное с рынком недвижимости.

Основной фундаментальной проблемой рынка недвижимости, является износ. Подавляющая часть объектов недвижимости современного Казахстана обладает признаками не только физического, но также функционального и внешнего износа. Многие дома признаны аварийными и не пригодными для жилья. Но, несмотря на это, многие казахстанцы нашей страны проживают в таких домах, так как больше нет другой альтернативы.

Изучая материалы по казахстанскому рынку недвижимости, обращаешь внимание на ограниченность системных исследований. Как правило, изучаются проблемы отдельных секторов – цена продажи и аренды вторичного жилья, коммерческой недвижимости (офисы или торговые площади), мониторинг земельных участков и др. Представляется, что именно комплексный анализ причинно-следственных связей, проблем и тенденций, позволяет представить реальное состояние рынка недвижимости и аргументировано прогнозировать перспективы и направления его развития.

Почему сохраняется повышенное внимание к рынку недвижимости:

- взаимосвязь связь банков второго уровня (БВУ) с рынком недвижимости остается определяющей, так как 65 и более процентов в залоговом портфеле составляют объекты недвижимости;

- социальность вопроса (необходимость обеспечения населения жильем + проблема невыплат по ипотечным займам + проблема дольщиков);
- необходимость сохранения рабочих мест, зарплаты для участников рынка недвижимости, связанных со стройиндустрией (до полумиллиона человек в период строительного бума);

Рынок недвижимости подвержен многим внешним влияниям, таким как:

- изменения общей социально-экономической ситуации и региональной экономической конъюнктуры;
- изменения в денежной политике правительства и политике коммерческих банков, определяющих доступность средств финансирования сделки купли-продажи недвижимости;
- изменения в законодательстве по регулированию рынка недвижимости;
- изменения ситуации на рынке капитала вследствие нестабильности валютных курсов, динамики процентных ставок, темпов инфляции и инфляционных ожиданий.

В последние годы острой проблемой строительства является нехватка квалифицированных кадров, подбор которых осложняется тем, что выпускники школ не идут на технические или строительные специальности, а предпочитают гуманитарные или математические науки.

Примером манипулирования ценами может послужить деятельность агентства «Абсолют» в 2005-2009 гг. Схема проста: аналитики агентства говорили, что на будущей неделе, по их прогнозам, цена 1 кв.м. жилья в южной столице увеличится на 3,5%. На следующий день застройщики и риэлторы поднимали ценовую планку – «Абсолют» сказал. Агентство «Абсолют» неоднократно уличали в сговоре, и пытались на них в суд подать, но это не дало никаких результатов.

Так же необходимо отметить, что насущными проблемами, сдерживающими формирование рынка доступного жилья, остаются: административные барьеры, нерегулируемые законодательством взаимоотношения между органами исполнительной власти, застройщиками и строителями (например, на оформление площадок в некоторых регионах требуется около двух лет и более 200 подписей).

Согласно данным Нацбанка, рынок ипотечного кредитования вторую половину 2013 года практически не развивался из-за снижения уверенности потребителей, непривлекательных условий кредитования и снижения перспективы развития рынка недвижимости.

Вместе с тем, несмотря на принимаемые меры, на сегодняшний день остался не решенным ряд проблем, оказывающих влияние, как на социальную направленность, так и на эффективную реализацию Программы 2011 - 2014 годов:

- 1) недостаточное финансирование строительства арендного жилья для очередников, состоящих на учете в местных исполнительных органах;
- 2) недостаточное использование возможностей системы жилстройсбережений;
- 3) не сформирован эффективный рынок строительной индустрии;
- 4) не удалось обеспечить доступным жильем основную массу экономически активного населения, в том числе молодые семьи.

Для решения указанных проблем требуется разработка новой Программы в сфере жилищного строительства.

К проблемам, оказывающим негативное воздействие на объемы строительства жилья, следует отнести:

- 1) наличие административных барьеров;
- 2) отсутствие подготовленных к застройке земельных участков;
- 3) недоступность для большинства застройщиков кредитных ресурсов;
- 4) сдерживание развития промышленности строительных материалов;
- 5) кадровая проблема в отрасли.

К основным факторам, негативно влияющим на динамику спроса на рынке жилья, относятся:

- 6) низкий уровень доходов населения;
- 7) отсутствие на рынке ипотечных продуктов, доступных для широких слоев населения;
- 8) отсутствие фонда недвижимости у местных исполнительных органов для предоставления жилья гражданам на условиях социального найма;
- 9) отсутствие необходимой нормативной базы, стимулирующей развитие системы жилищных строительных и накопительных кооперативов.

Таким образом, можно отметить, что казахстанский рынок жилья имеет большое количество проблем, которые требуют срочного устранения. Решением этих проблем должны стать: расширение платежеспособного спроса населения, снижение процентных ставок по ипотечным кредитам, создание льготных условий на строительство или покупку жилья, увеличение количества государственных программ, привлечение инвестиционных капиталов, а также принятие законов, способствующих развитию рынка недвижимости в целом.

3 Перспективы развития рынка недвижимости города Павлодар

3.1 Перспективы совершенствования рынка недвижимости в Республике Казахстан

«Рынок» в самом общем понимании определяется как система, регулируемая соотношением спроса и предложения. В более узком значении понятие «рынок» используется специалистами как место купли-продажи товаров и услуг. Понятие «рынок недвижимости» означает куплю-продажу различных объектов недвижимости.

Рынок недвижимости – это рынок несовершенной конкуренции, что обусловлено его существенными особенностями: уникальностью каждого объекта, условиями финансирования, сложными юридическими правами, низкой ликвидностью [49].

За последние годы рынок недвижимости повысил свою активность с помощью действия компаний, специализирующихся на операциях с недвижимостью, финансовых организаций и правительственных агентств, оценщиков, юристов. Несмотря на это, его нельзя отнести к рынку совершенной конкуренции вследствие существенных особенностей функционирования, обусловленных такими факторами, как:

- специфика объектов недвижимости;
- относительно более высокие уровни риска, характерные для недвижимости;
- невозможность достижения состояния равновесия между спросом и предложением.

Развитие рынка недвижимости определяется:

- экономическим ростом или ожиданиями такого роста. Хотя на рынке и могут возникать благоприятные краткосрочные условия при отсутствии роста, такие обстоятельства возникают достаточно редко;
- финансовыми возможностями для приобретения недвижимости, что, в свою очередь, обусловлено стадией экономического развития региона (кризис, застой, промышленное развитие), наличием и характером рабочих мест;
- взаимосвязями между стоимостью недвижимости и экономической перспективой того или иного района. Некоторые районы находятся в состоянии застоя, так как их основные отрасли промышленности перемещены в другие части страны или пришли в упадок.

Именно через повышение доступности жилья будет решаться главная цель государственной жилищной политики в рамках Программы «Доступное жилье - 2020» - создание условий для обеспечения жильем различных категорий наших граждан.

Доступность жилья будет обеспечиваться следующими мерами государственной поддержки:

- 1) государство будет поддерживать реализацию проектов строительства жилья приоритетных параметров;
- 2) застройщикам будут предоставляться земельные участки с подведенными инженерными коммуникациями;
- 3) гражданам с невысокими доходами будут предоставлены механизмы и финансовые инструменты;
- 4) проектировщикам, строителям, производителям строительных материалов будут созданы благоприятные условия для применения передовых технологий.

В рамках государственной поддержки приоритетными параметрами строительства и оплаты жилья будут следующие:

- 1) площадь жилья - от 35 до 75 кв.м.;
- 2) предельная стоимость - от 80 до 100 тыс.тенге за кв.м.;
- 3) величина среднемесячного платежа - 50 тыс. тенге.

Таким образом, государство будет поддерживать:

- 1) проектирование, строительство и реализацию малогабаритного жилья эконом-класса (не выше 3 и 4 классов комфортности);
- 2) развитие таких финансовых институтов, как Жилстройсбербанк Казахстана и Казахстанская ипотечная компания, чтобы обеспечить этот уровень платежей.

Вместе с тем, с учетом условий строительства в различных регионах могут быть предусмотрены более широкие параметры жилья.

Как видно из диаграммы на рисунке 18 обеспеченность жильем в Казахстане ниже уровня среднего показателя по СНГ, в полтора раза ниже, чем в Армении и в 3,5 раза ниже чем в Норвегии. Обеспеченность населения жильем кв.м. на человека представлена в соответствии с рисунком 18.

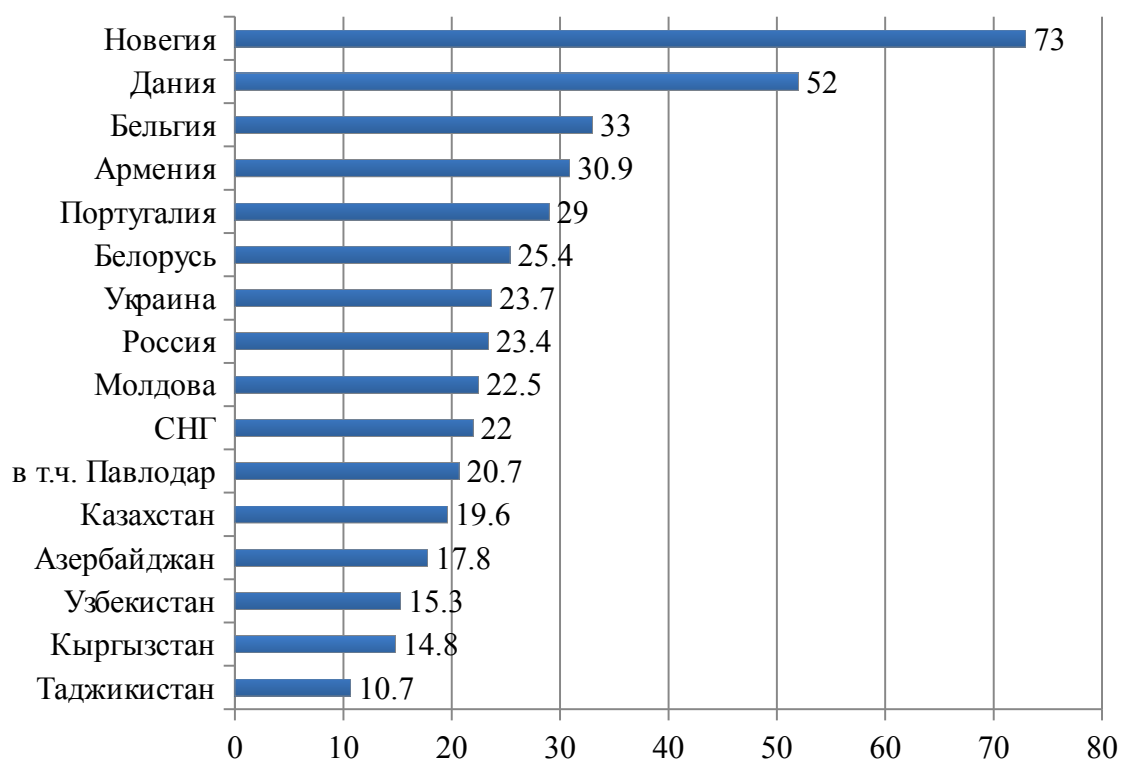


Рисунок 18. Обеспеченность населения жильем кв.м. на человека

Как видно на рисунке 18 обеспеченность жильем жителей г. Павлодар составляет 20,7 кв. м на человека, что выше среднего показателя по Казахстану (19,6 кв.м.), но ниже чем в среднем по СНГ (22,0 кв.м). Из стран будущего евразийского союза в Казахстане обеспеченность жильем самая низкая. В России она составляет 23,4 кв.м, а в Белоруссии 25,4 кв.м. на жителя. Обеспеченность жильем в Казахстане ниже, чем в других странах Евразийского союза: России и Белоруссии, и в два раза ниже, чем в странах Европейского союза.

В целях решения задачи повышения обеспеченности населения благоустроенным жильем была разработана и утверждена Президентом Республики Казахстан Государственная программа жилищного строительства на 2008- 20010 годы.

Основной целью Программы является комплексное решение проблем развития жилищного строительства, обеспечивающее доступность жилья широким слоям населения.

Для достижения цели намечается решение следующих задач:

- создание полноценного сбалансированного рынка жилья как со стороны предложения, так и со стороны спроса;
- привлечение частных инвестиций в жилищное строительство и стимулирование государственно-частного партнерства;

- стимулирование развития ИЖС;
- развитие инженерно-коммуникационной инфраструктуры районов жилищной застройки;
- развитие системы кредитования граждан для покупки жилья;
- разработка и корректировка генеральных планов населенных пунктов;
- совершенствование системы контроля качества жилищного строительства;
- наращивание производства отечественных строительных материалов и освоение индустриальных, недорогих и экологических технологий строительства индивидуального жилья.

В результате реализации Программы планировалось ввести в эксплуатацию около 19,3 млн. кв. метров общей площади жилья, в том числе в 2008 году — 6,9 млн. кв. метров, в 2009 году — 6,2 млн. кв. метров, в 2010 году — 6,2 млн. кв. метров общей площади. За эти годы по всем источникам финансирования было построено около 161,6 тыс. квартир.

Как видно из рисунка 18 план по вводу жилья в 2008 -10 году был успешно выполнен. В 2009 году объем вводимого жилья снизился 6,5%, снижению ввода жилья послужил мировой финансовый кризис. В 2010-2012 гг. объемы ввода жилья растут на 2-3%. В 2013 году объем ввода жилья достиг того же уровня, что и в 2007 году. Ввод жилья в Казахстане представлен в соответствии с рисунком 19.

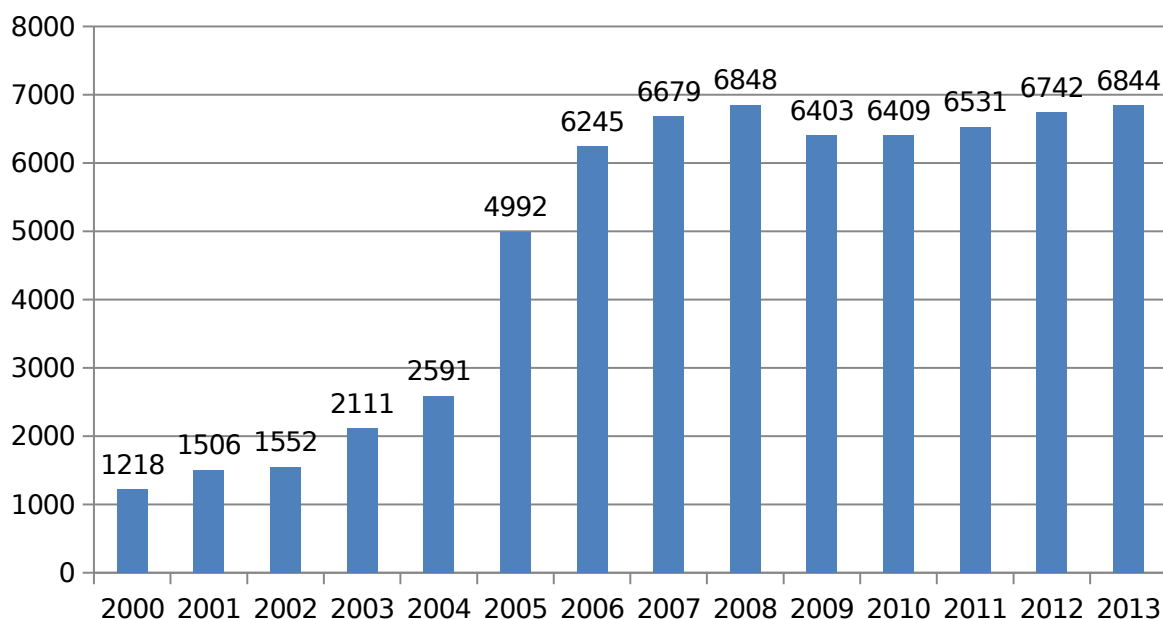


Рисунок 19. Ввод жилья в Казахстане (тыс. кв.м.)

Однако главная задача программы — сделать жилье доступным для большинства населения не была решена.

В Программе отмечалось, что по статистическим данным, средняя фактическая стоимость строительства 1 кв. м. общей площади многоквартирных жилых домов за май 2007 года составила 76,6 тыс. тенге (627

\$), а стоимость реализации — 145,5 тыс. тенге (\$1 192). То есть стоимость реализации построенного жилья превышает стоимость его строительства в 1,9 раза. В Программе были намечены меры по обеспечению граждан недорогим жильем, средняя стоимость которого не превышает 56 515 тенге (462 \$) за один квадратный метр. Как видно из рисунка 19 за время действия Программы удалось немного снизить, но они все равно были примерно в два раза выше намеченной максимальной стоимости. Это еще раз подтверждает положение, что в условиях рыночной экономики государственное регулирование цен малоэффективно. Объемы жилищного строительства Республики Казахстан в 2013 г. по формам собственности представлены в соответствии с рисунком 20.

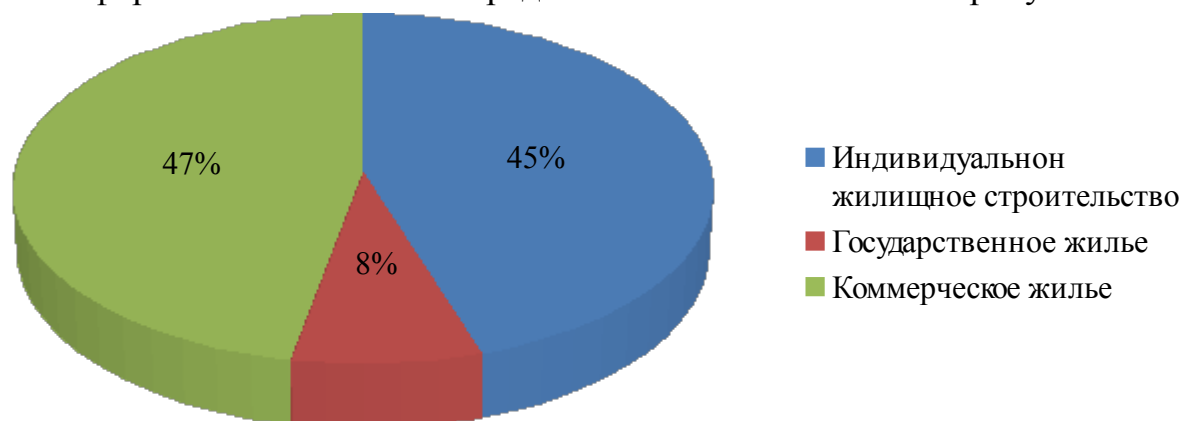


Рисунок 20. Объемы жилищного строительства Республики Казахстан в 2013 г. по формам собственности

Как видно на рисунке 20, объемы государственного жилищного строительства составляют 8%, объемы коммерческого жилищного строительства составляют — 47%, а объемы индивидуального жилищного строительства составляют — 45%.

Еще одной проблемой рынка жилья является снижение бюджетного финансирования строительства, в результате чего собственные средства населения становятся основным источником для приобретения жилья.

Ограниченность в денежных средствах вызывает необходимость предоставления долгосрочных кредитов, которые были бы минимально подвержены инфляции и максимально гарантировали своевременность возврата. Именно к таким кредитам относится обеспеченный залогом недвижимости ипотечный кредит.

В то же время на самом рынке ипотечного кредитования наблюдается ряд негативных тенденций, которые препятствуют его развитию. И в числе главных

проблем ипотеки можно назвать значительную переплату за квартиру, которая в отдельных случаях даже может достигать 100 % от стоимости приобретаемой жилплощади.

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

В развитых странах при всей стихийности рынка большое значение имеет политика административных органов, влияющих на его развитие в интересах решения социально-экономических задач через государственное регулирование. Государственное регулирование рынка недвижимости можно определить как комплекс мер нормативно-правового характера в сфере недвижимости, направленных на повышение экономической эффективности использования недвижимости (свободных земельных участков и участков с улучшениями) в интересах решения социально-экономических задач. То есть государство в данном случае выступает на рынке недвижимости в качестве регулирующего органа.

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

Одной из основных задач государства в рыночной экономике является формирование и исполнение бюджета в интересах удовлетворения социально-экономических потребностей граждан государства. Недвижимость является одним из надежнейших источников доходной части бюджета в виде налоговых и арендных платежей. Базой для налоговых и арендных платежей должна быть рыночная стоимость объектов недвижимости, которая зависит от целого ряда ценообразующих факторов: местоположение, состояние, окружение, экология и многое другое. Государство, через систему нормативно-правовых актов, может влиять на рыночную стоимость посредством создания такого набора ценообразующих факторов, которые будут увеличивать эту стоимость, и, следовательно, имущественную составляющую бюджета.

Из представленного выше анализа рынка недвижимости следует, что для его совершенствования необходимо решить ряд нормативно-правовых и экономических задач.

Решение по судьбе каждого объекта недвижимости в рамках системы регулирования недвижимостью (купля, продажа, сдача в аренду, реконструкция) должно быть основано на подробном экономическом анализе его реальной (рыночной) стоимости с прогнозом социальных последствий этого решения.

Система регулирования недвижимостью, включающая постоянную оценку и переоценку рыночной стоимости земли и ее улучшений, является общепринятой во всех развитых странах. Двумя главными задачами такой системы являются:

- фискальная, то есть создание базы для определения величины платежей за землю и ее улучшения, включая инфраструктуру, налоги, арендная плата, стоимость выкупа на основе мониторинга их рыночной стоимости;
- экономическая, то есть создание экономических рычагов и методов регулирования развития недвижимости города.

Функции государства в сфере недвижимости в рамках территориальных образований выполняют местные комитеты по управлению имуществом. Основные задачи комитетов следующие:

- распоряжение государственным имуществом;
- управление государственным имуществом;
- контроль за использованием по назначению и сохранностью государственного имущества.

С точки зрения управления недвижимостью комитеты решают следующие задачи:

- ведение реестра объектов недвижимости, находящихся в юрисдикции комитетов;
- применение всего разрешенного законодательством инструментария при использовании объектов недвижимости;
- достижение максимальной доходности объектов недвижимости.

Перечисленные выше задачи, решаемые органами власти в области управления недвижимостью можно подразделить на три группы: группа стратегических задач, группа тактических задач, группа оперативных задач.

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

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

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

В целом для совершенствования рынка недвижимости в городах предлагается:

- создать на уровне Акимата города единый информационно-аналитический центр для подготовки и принятия решений об инвестициях в конкретные, связанные с недвижимостью проекты;
- внедрить в практику его работы использование экономико-математических процедур многокритериального инвестиционного анализа, позволяющих осуществлять комплексный анализ социально-экономической выгоды проектов для города и инвесторов;
- свести до минимума длительность процедуры выдачи разрешений на строительство и схем передачи готовых объектов недвижимости в собственность;
- обеспечить гарантии прав на объекты недвижимости во время и после окончания инвестиционного проекта;
- обеспечить возможность охраны прав по инвестиционному договору;
- предоставить налоговые льготы инвесторам для реконструкции зданий исторического центра;
- предоставить налоговые льготы инвесторам, готовым обеспечить расселение коммуналок;
- обеспечить привлечение инвестиций для создания развитой инфраструктуры в районах города, где сложилась неблагоприятная ситуация с реализацией готового жилья;
- реализация некоторых пунктов поможет снизить проблему безработицы.
- повысить платежеспособный спрос населения путем создания новых рабочих мест на основе реконструкции старого производства и возведения новых экономически эффективных промышленных предприятий. Для решения этой проблемы, наверное, следует предоставить для такого строительства налоговые льготы на период окупаемости вне зависимости от источников инвестиций;
- разработать и внедрить практику налоговых кредитов для инвестиций в социально важные объекты недвижимости;
- для решения проблемы очередников на жилье предоставить налоговые льготы, кредиты предприятиям любых форм собственности, готовым обеспечить кредитование по льготным ставкам работников для решения их жилищных проблем;
- обеспечить передачу объектов недвижимости, имеющих отрицательную рыночную стоимость, инвесторам через открытые торги по голландской схеме, определив в качестве начального условия расчетный период времени освобождения победителя от налогов;
- стимулировать приватизацию жилья, установив предельный срок, после которого или будут подняты тарифы на приватизацию или жилье будет переведено в муниципальный фонд;

- организовать заблаговременную и эффективную постоянную рекламную компанию инвестиций в недвижимость города в Казахстане и за рубежом с гарантией инвестору, например, фиксированной нормы прибыли по каждому инвестпроекту и бюджетной гарантией возврата инвестиций в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств. Для обеспечения фиксированной нормы прибыли могут быть использованы различные механизмы: продажа объекта инвестиций по дисконтной цене, освобождение от налогов на расчетный период времени, предоставление налогового кредита по льготной ставке.

Решение перечисленных выше проблем позволит не только повысить эффективность использования городской недвижимости, но и создать условия для нормального функционирования бизнеса частных фирм и организаций, занимающихся вопросами недвижимости: развитием объектов недвижимости, консалтингом, управлением и другие.

С начала 2014 года цены на первичном и вторичном рынке жилья продолжает плавно увеличиваться.

Девальвацию национальной валюты хоть и прогнозировали давно, но все таки к ней оказались не готовы. Недвижимость жилая и коммерческая повысилась на 20 %, тем самым показав, что на сегодняшний день недвижимость является стабильным вложением, безопасным активом для сохранения средств. Несмотря на это, владельцам недвижимости не стоит ожидать скачкообразного роста цен, так как во-первых, повышение на 20 % уже произошло, во-вторых, на сегодняшний день цены на недвижимость в Астане достигли своего максимума, и в последующем будут колебаться в пределах инфляционных процессов. При этом известно, что рынок недвижимости медленно реагирует на такого рода явления.

Наибольшее воздействие девальвации тенге ощутит на себе рынок аренды. Это связано с тем, что аренда исчисляется из долларового эквивалента, расчет арендной ставки ведется из окупаемости жилья за десять-двенадцать лет.

Девальвация негативно отразится на жилье эконом-класса в других регионах Казахстана, там ожидается среднее падение цен на 12 %. Так как стоимость квартир там меньше, и люди в основном хранят свои денежные средства в тенге, покупательская способность уменьшится. Стабилизация цен в регионах будет на протяжении 2-2,5 лет, так как рост цен на недвижимость в регионах Казахстана в среднем составляет 3,7 %.

Средние цены на рынке жилья в Республике Казахстан за 2014 год в тенге за 1 кв.метр представлены в соответствии с рисунком 21.

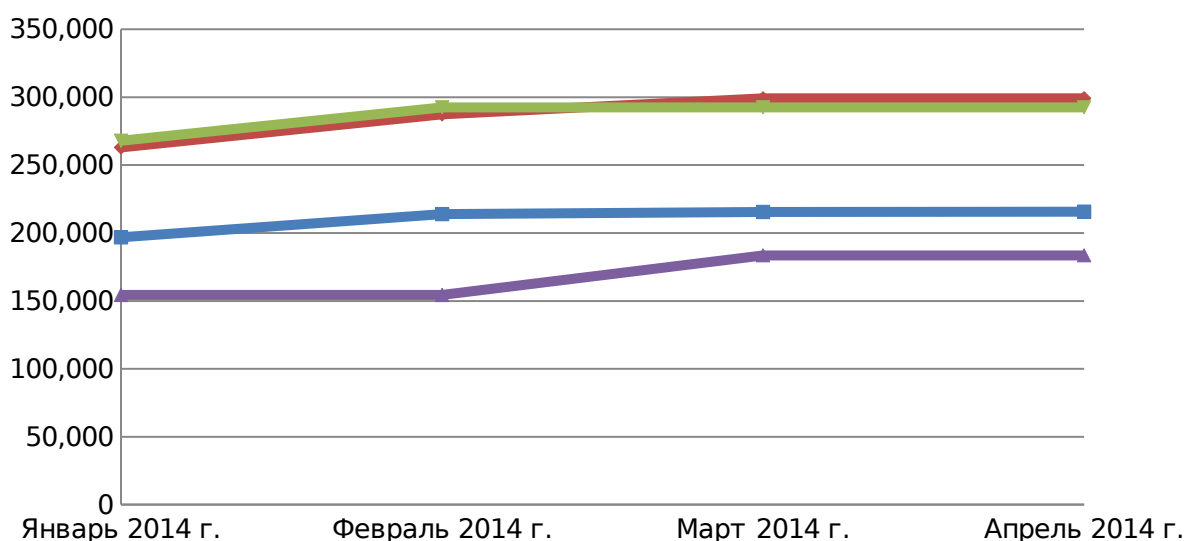


Рисунок 21. Динамика изменения средней цены продажи нового жилья, тенге/1 кв.м.

Как видно на рисунке 21 средняя цена продажи нового жилья по республике увеличивается ежемесячно: в феврале на 8,6%, в марте на 0,7, в апреле увеличились на 0,1%. Цена продажи нового жилья в апреле выросла на 9,5% в сравнении с началом года. По городу Астана цена продажи одного квадратного метра увеличилась в феврале на 9,3%, в марте на 4%, в апреле цена за 1 кв.м. не изменилась. По городу Алматы цены увеличились в феврале на 9,2%, в марте и апреле цена не изменилась. По городу Павлодар цена за 1 кв.м. увеличилась в марте на 18,9%. Динамика изменения средней цены перепродажи вторичного жилья, тенге/1 кв.м. представлена в соответствии с рисунком 22.

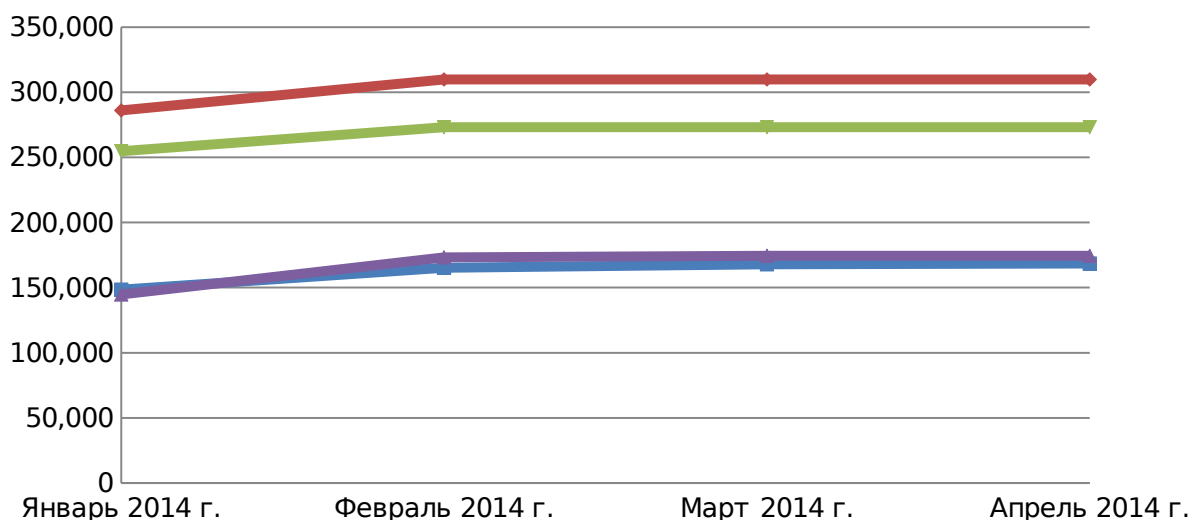


Рисунок 22. Динамика изменения средней цены перепродажи вторичного жилья, тенге/1 кв.м.

Как видно на рисунке 22 средняя цена перепродажи вторичного жилья по Республике в феврале увеличилась на 11,4%, в марте на 1,6%, в апреле на 0,4%.

По городу Астана цена перепродажи вторичного жилья увеличилась в феврале на 8,3%. По городу Алматы цены в феврале выросли 7,2%, по городу Павлодар цена перепродажи вторичного жилья за 1 кв.м. в феврале выросла на 19,6 %, в марте на 0,8%. В марте и апреле в г. Астана, г. Алматы цены остались на том же уровне. Динамика изменения средней цены за аренду благоустроенного жилья, тенге/1 кв.м. представлена в соответствии с рисунком 23.

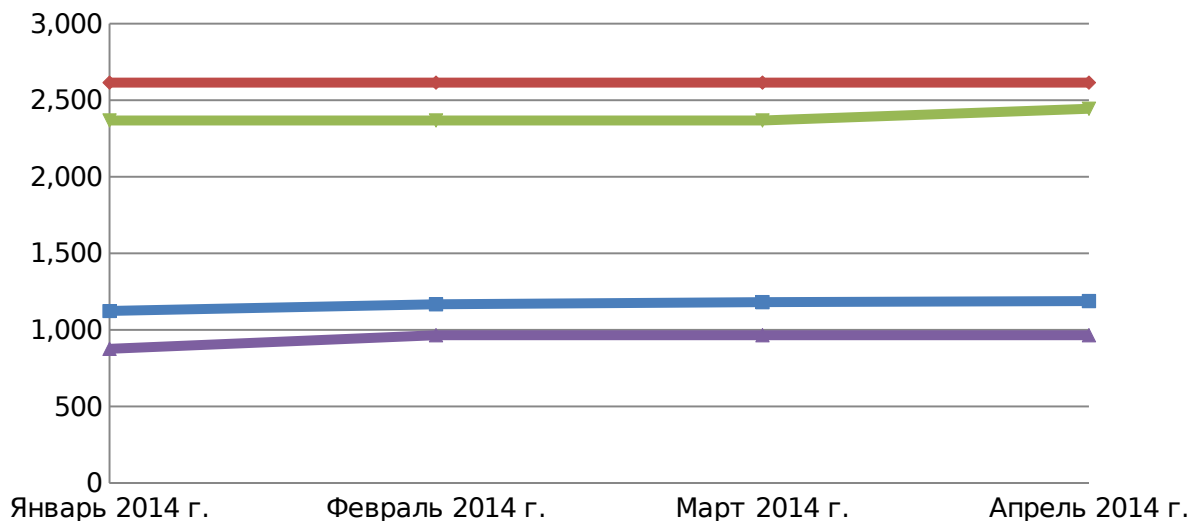


Рисунок 23. Динамика изменения средней цены за аренду благоустроенного жилья, тенге/1 кв.м.

Как видно на рисунке 23 средняя цена аренды благоустроенного жилья по республике увеличивается ежемесячно: в феврале на 4%, в марте на 1,1%, в апреле на 0,6%. По городу Астана средняя цена аренды не изменилась, осталось на одном уровне, по городу Алматы цена увеличилась в апреле на 3,3%. В городе Павлодар средняя цена аренды за 1 квадратный метр выросла в феврале на 10%, в марте и апреле средняя цена не изменилась.

С февраля месяца по апрель можно наблюдать стагнацию цен на рынке недвижимости.

В марте 2014 года по сравнению с предыдущим месяцем цены перепродажи неблагоустроенного жилья увеличились на 2,2%, продажи нового — на 2,1%, перепродажи благоустроенного — на 1,6%, аренды благоустроенного — на 1,1%.

Можно составить прогноз, сравнивая настоящую ситуацию с состоянием рынка недвижимости в период первой девальвации 2009 года. Пять лет назад, 4 февраля 2009 года, Национальный банк Республики Казахстан установил курс 150 тенге за 1 доллар США, тогда как до девальвации курс держался на уровне 121-122 тенге. Тогда тенге подешевел на 23%, на что рынок жилья г. Астаны отреагировал 20-процентным снижением.

С середины 2007 года рынок вторичного жилья претерпевал снижение, ежемесячно цена за 1 квадратный метр уменьшалась на 2-3%. К концу 2008 года темпы снижения замедлились до 1-1,5% в месяц. После февральской

девальвации тенге 2009 года реакция продавцов не заставила себя ждать: запрашиваемая цена 1 квадратного метра сократилась суммарно на 20% в период с февраля по май. В последующие месяцы, вплоть до февраля 2010, удельная цена на вторичное жилье сокращалась в среднем на 1-1,5% в месяц. Затем рынок перешел в стадию стагнации, и с ноября 2010 года наблюдался постоянный рост цен.

По информации Агентства по статистике (со ссылкой на данные Министерства юстиции Республики Казахстан), количество зарегистрированных сделок купли-продажи жилья в Казахстане в январе-марте составило 33 364, что больше на 2% в сравнении с предыдущим месяцем. Количество сделок купли-продажи жилья с января по март 2014 года представлено на рисунке 24.

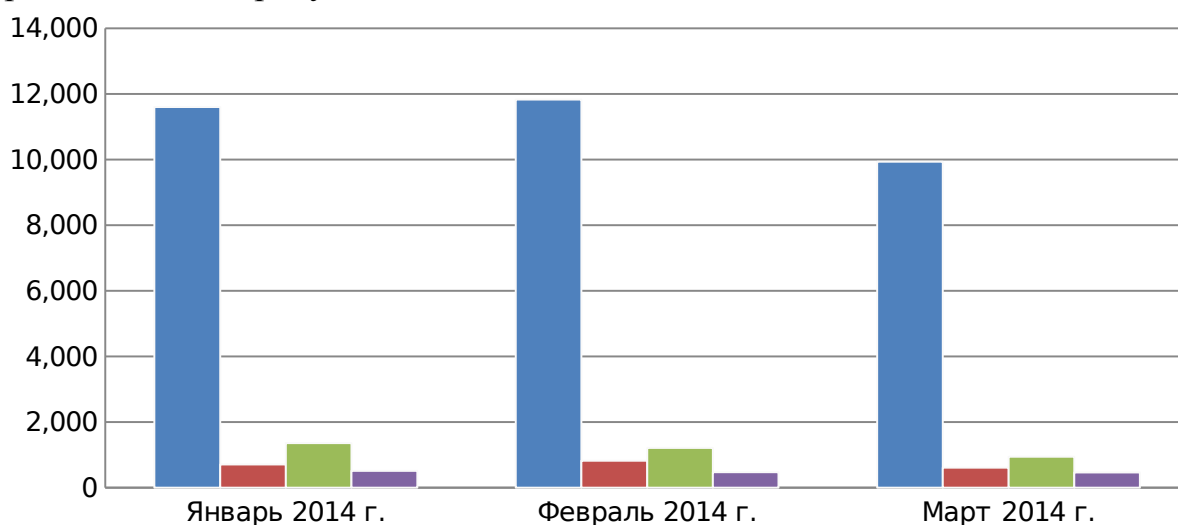


Рисунок 24. Количество сделок купли-продажи жилья

По данным рисунка 24, в январе 2014 года количество зарегистрированных сделок купли-продажи жилья составило 11 599 и по сравнению с предыдущим месяцем (декабрь 2013 года) уменьшилось на 21,8%.

В феврале 2014 года количество зарегистрированных сделок купли-продажи жилья составило 11 832 и по сравнению с предыдущим месяцем увеличилось на 2,0%.

В марте 2014 года количество зарегистрированных сделок купли-продажи жилья составило 9 933, это на 16 % меньше, чем в предыдущим месяце.

По мнению аналитиков, вторая девальвация 11 февраля 2014 года должна была обрушить цены на рынке вторичного жилья, но не так ощутимо, как это было пять лет назад. Причина в том, что первая девальвация произошла на стадии снижения, вторая же — на стадии роста рынка. Продавцам, наученным кризисом прошлых лет, придется снижать цены, так как платежеспособность покупателей снизилась на 19% из-за разницы курса доллара (до 11 февраля 2014 года — 155,5 тенге, 11 февраля — 185 тенге) и, соответственно, снизится спрос. Но такого резкого снижения цен на недвижимость, как в 2009 году не

произошло, цены остались на том же уровне. Снижение может составить менее 10%, в основном за счет тех продавцов, которым срочно нужно продать квартиру. По прогнозам, данное снижение также растянется на несколько месяцев, в среднем на полгода, так как рынок жилья инертен и не может мгновенно реагировать на изменения в экономике.

Снижение цен на недвижимость может произойти, если внесут поправки в налоговое законодательство. Министр экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан Ерболат Досаева предложил повысить налоги на определенную недвижимость. Предлагается ввести коэффициенты зонирования, устанавливаемые решением маслихатов. Коэффициенты зонирования будут зависеть от местоположения дома, чем престижнее район, тем дороже недвижимость. Так же люди живущие в новостройках будут платить налог больше, чем те, кто живет на окраине города. Еще одним пунктом новшества градация по площади квартиры, квартиры, превышающие 150 квадратных метров и жилые дома свыше 300 квадратных метров налогоплательщику будут обходиться дороже. Если будет введен новый налог, то на рынке недвижимости возникнет следующая тенденция: увеличиться стоимость небольших квартир, в связи с возросшим спросом на них, так же это ситуация коснется малый и средний бизнес, занимающийся арендой недвижимости, повыситься спрос на аренду небольших квартир.

Изучив зарубежный опыт развития рынка недвижимости, предлагается применить наиболее подходящий к рынку недвижимости нашей страны. В Республике Беларусь для стимулирования строительства были созданы следующие условия:

- строительные компании освободили от НДС;
- так же строительным компаниям предоставили бесплатные земельные участки;
- на строительные материалы установили фиксированную стоимость;
- долевое строительство осуществлялось, через государственные строительные компании.

Строительство жилья в Республике Беларусь осуществляется в основном за счет средств населения через систему жилищно-строительных кооперативов и долевое строительство. Государство участвует в строительстве жилья посредством выдачи льготных кредитов населению (ставка вознаграждения от 1 % до 5 % годовых на срок от 20 до 40 лет) и строит социальное жилье в небольших объемах для приоритетной категории граждан, которое остается в собственности у государства.

Так же в Республике Беларусь проведена работа по реконструкции 8 домостроительных комбинатов в 2006 - 2010 годах. Домостроительные комбинаты осуществляют строительство посредством применения промышленных методов: крупнопанельного домостроения и сборно-каркасного домостроения.

Использование крупнопанельного домостроения позволяет снизить стоимость жилья и уменьшить сроки строительства, и с учетом использования

современных технологий за счет крупнопанельного домостроения можно возводить жилье быстро и качественно.

Ведутся переговоры с Государственным предприятием «Институт жилища - НИПТИС имени Атаева С.С.» Республики Беларусь. По предварительной договоренности решено открыть филиал данного института с нашим участием в Казахстане. Это первый шаг, а затем, когда будут подготовлены кадры и соответствующая база, планируется открыть самостоятельный институт.

Поэтому предлагается, как одно из решений проблемы строительства недвижимости в Республике Казахстан перенять опыт Республики Беларусь.

Проблема обеспеченности жильем населения существует уже давно, поэтому для решения этой проблемы в Казахстане была принята Государственная программа «Доступное жилье».

Именно через повышение доступности жилья будет решаться главная цель государственной жилищной политики в рамках Программы «Доступное жилье - 2020» - создание условий для обеспечения жильем различных категорий наших граждан.

Для этого необходимо продолжить государственную поддержку следующих действующих и новых основных направлений в рамках Программы «Доступное жилье - 2020»:

1. Жилье для граждан, состоящих на учете нуждающихся в жилище из государственного жилищного фонда или жилище, арендованном местными исполнительными органами в частном жилищном фонде.

2. Жилье по линии акционерного общества «Жилищный строительный сберегательный банк Казахстана»

- 1) для всех категорий населения;

- 2) для молодых семей.

3. Жилье по линии акционерного общества «Ипотечная организация «Казахстанская ипотечная компания»

4. Ремонт жилищного фонда по Программе модернизации в Республике Казахстан на 2011 - 2020 годы (вторичное жилье).

5. Жилье в рамках пилотных проектов по сносу аварийного жилья.

6. Строительство инженерно-коммуникационной инфраструктуры.
7. Строительство жилья в рамках Программы занятости 2020.
8. Строительство жилья АО «Фонд недвижимости «Самрук-Казына».

В результате реализации Программы «Доступное жилье - 2020» достижение уровня 1 млн. кв. метров арендного жилья предусматривается в 2014 году. В целом, начиная с 2020 года, планируется ежегодно строить до 10 млн. кв. метров жилья.

Итак, в целом формирование отечественного рынка недвижимости можно охарактеризовать следующими факторами:

- 1) макроэкономическая нестабильность (невозможно предвидеть нормативные акты, принятие которых обуславливается «политической конъюнктурой» в тот или иной момент времени).
- 2) инфляция (с одной стороны, инвестиционная активность снижается «тормозится» развитие нормальной системы ипотечного кредитования; с другой, из-за ограниченности более ликвидных и рентабельных направлений инвестирования вложений в недвижимость являются привлекательными, так как «в определенной мере» позволяют сохранить средства от инфляции).
- 3) размытость законодательной базы (особенно относительно рынка недвижимости).
- 4) непрозрачность информационного пространства вследствие политической неустойчивости, слабого развития инфраструктуры (только намечены формы сотрудничества, роли и функции отдельных звеньев, отсутствуют специальные службы сбора и анализа информации), низкого профессионализма участников рынка недвижимости (небольшой опыт работы, неопределенность законодательной базы).
- 5) отсутствие четкой методической базы по оценке недвижимости.
- 6) неравномерное развитие сегментов рынка недвижимости (наиболее массовым является рынок жилья).

В заключение, нужно отметить некоторые дополнительные факторы, которые также будут оказывать влияние на соотношение спроса и предложения в сегменте недвижимости в более долгосрочной перспективе:

- общее экономическое развитие республики;
- рост уровня средних доходов населения;
- появление новых международных брендов и сетей;
- ожидаемый рост численности населения;
- участие в недавно образованном Едином Таможенном Союзе с Россией и Беларусью должно оказать положительный эффект на уровень развития местного рынка розничной торговли;
- присуждение Казахстану права провести «ЕХРО-2017» в 2017 году в Астане всемирной выставки ЕХРО - является важнейшим свидетельством экономического развития Казахстана. В результате голосования на 152-й Генеральной Ассамблее Международного бюро выставок столица Казахстана Астана, набрав большинство голосов, была объявлена местом проведения «ЭКСПО-2017». Глава государства в своем обращении отметил, что решение о проведении «ЭКСПО-2017» в Астане является историческим событием. На выставках «ЭКСПО» все государства мира показывают свои лучшие технологические, научные, культурные достижения.
- ожидаемое улучшение инфраструктуры в крупных региональных городах Казахстана и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод, что в Казахстане имеются реальные предпосылки для динамического развития отрасли жилищного строительства с использованием опыта антикризисных мер и позитивного мирового опыта.

3.2 Основные пути развития рынка недвижимости в городе Павлодар

Рынок недвижимости в г. Павлодар в основном связан с потребностью населения в жилье. С 2001 года численность городского населения возросла с 293,3 тыс. до 351,6 тыс. жителей или примерно на 20%. В отличие от Астаны и Алматы строительство многоэтажного жилья в городе практически прекратилось и возобновилось только после принятия Государственной программы жилищного строительства на 2008-2010 годы. Структура жилого фонда г. Павлодар на начало 2014 года представлена в соответствии с рисунком 25.

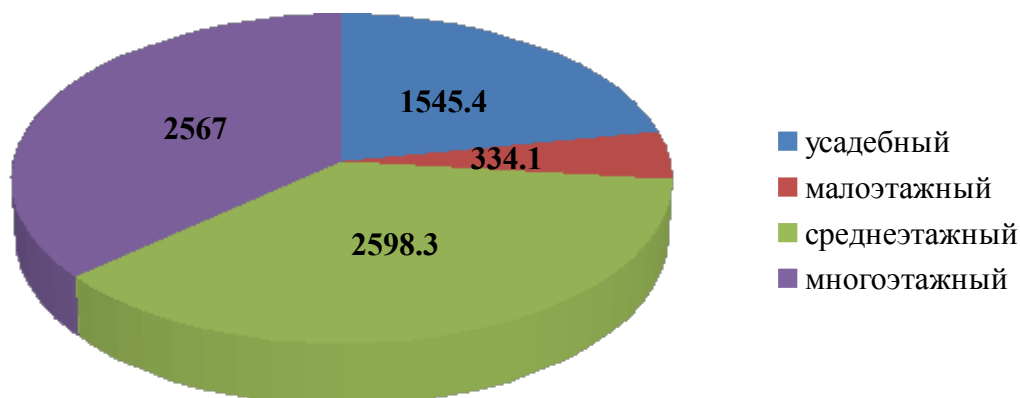


Рисунок 25. Структура жилого фонда г. Павлодар на начало 2014 года

Как видно на рисунке 25, общий жилой фонд города Павлодар на конец 2013 года составляет 7044,8 тыс. кв.м. из них в частной собственности находится 96,7%. Достаточно высокую долю (21,9%) составляют дома усадебного типа. Ветхое жилье с износом более 70% имеет площадь 186,9 тыс. кв.м. или 2,65% от общего жилого фонда. Цены на рынке недвижимости по Республике в марте 2014 года представлены в соответствии с рисунком 26.

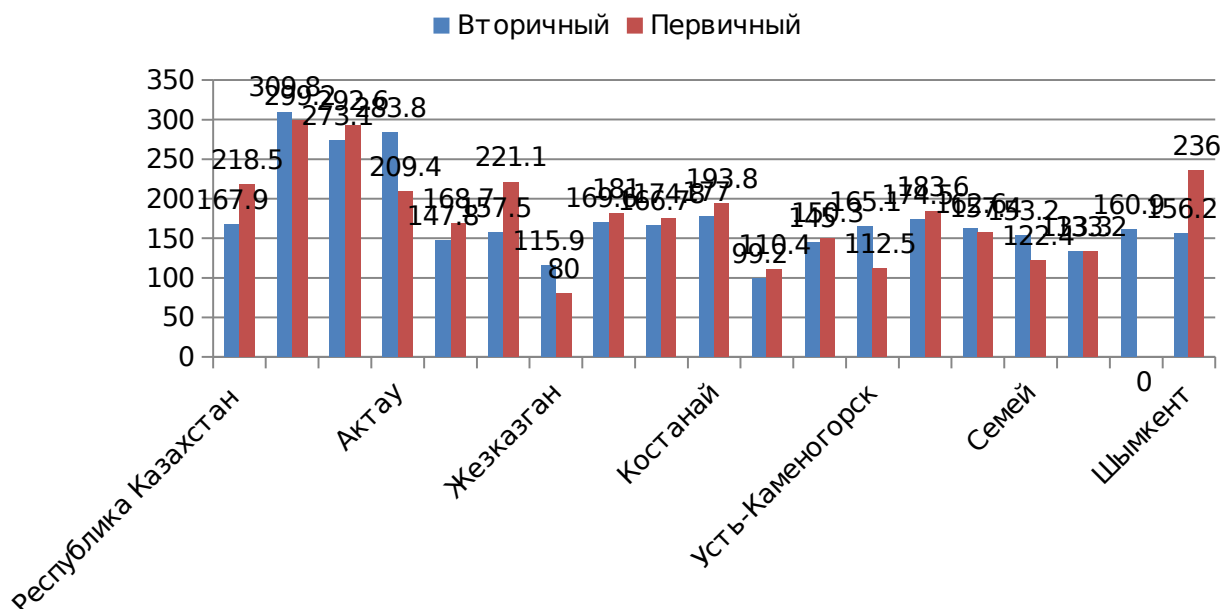


Рисунок 26. Цены на рынке недвижимости по Республике в марте 2014 года, тенге

Как видно из рисунка 26 цены в Павлодаре на жилье в марте 2014 года находились на уровне средних величин по Казахстану. Самые высокие цены наблюдались как всегда в Астане, Алмате и Актау, где на первичном рынке они колебались от 209,4 до 299,3 тыс. тенге за кв.м.

Цены на рынке недвижимости г.Павлодар представлены в соответствии с рисунком 27.



Рисунок 27. Цены на рынке недвижимости г.Павлодар, тенге

В Павлодаре начиная с 2005 года цены стабильно повышались, как это показано на диаграмме рисунок 27.

В 2013 году сразу же после принятия программы «Доступное жилье» цены на первичном рынке резко сократились с 157 тыс. тенге до 90 тыс. тенге за кв.м. Однако после резкого повышения курса доллара в начале 2014 года цены на первичном рынке выросли в два раза.

Основной сдерживающей силой повышения уровня обеспеченности жильем являются непропорционально высокие цены на него по сравнению со средними доходами населения.

Рынок жилой недвижимости сложился, но он монополизирован, поэтому цены предложения намного выше себестоимости строительства.

В связи с этим важную роль играет достоверная оценка жилья на вторичном рынке. По Индексу прозрачности рынков недвижимости (The Real Estate Transparency Index 2008), публикуемых финансовой организацией Jones Lang LaSalle (JLL) каждые два года, начиная с 1999-го, Казахстан занимает 75 место из 82, в то время как даже Россия занимает 29 место.

Поэтому у населения нет достоверной информации о реальной рыночной стоимости жилья. Оценщики тоже пользуются явно завышенными ценами предложений. То есть на вторичном рынке нужно установить цены не выше чем на 20% от себестоимости строительства жилья. Темпы роста жилья и темпы роста МРП, т.е. среднего дохода населения представлены в таблице 19.

Таблица 19. Темпы роста жилья и темпы роста МРП, т.е. среднего дохода населения

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	за 2009-13
Первичный рынок	130 000	143 000	143 000	157 800	90 000	-
Вторичный рынок	86 661	114 022	117 663	129 128	144 762	-
МРП	1296	1413	1512	1618	1731	-
Темп роста цен на жилье вторичного рынка		131,57%	103,19%	109,74%	112,11%	167,04%
Темп МРП		109,03%	107,01%	107,01%	106,98%	133,56%
Примечание – составлено автором на основе данных сайта агентства Республики Казахстан по статистике						

Как видно из таблицы 19, темпы роста жилья отстают от темпа роста МРП, то есть от среднего дохода населения. Разница между темпами роста цен на вторичном рынке жилья и темпами роста МРП в 2010 году составило- 22,5%, в 2011 году темпы роста МРП были больше на 4%, в 2012 году темпы роста цен на вторичном рынке жилья увеличились на – 2,7%, в 2013 году на – 5%.

На первичном рынке необходимо снижать цены путем применения новых эффективных материалов и конструктивных схем зданий, создания крупных домостроительных комбинатов.

Важную роль играет развитие арендного жилья за счет средств бюджета. Доля государства в строительстве жилья в размере всего 8% явно не достаточна, она не пропорционально доли (24.5%) работающих в государственном секторе экономики. В Павлодаре государственный жилой фонд составляет всего 3,3%. В то время как в Швеции доля муниципального жилья составляет 24%, в Англии 22%, в Америке 6%. У нас практически отсутствуют частные доходные дома для аренды, в то время как в Швеции их доля составляет 30%, Англии 22%, и, в Америке 23% [50].

По итогам 2013 года объем строительных работ составил 89,6 млрд. тенге или 100,9% к 2012 году. Частными строительными организациями выполнено 76,6% общего объема работ, на долю иностранных подрядчиков приходилось 22.3%, государственных 1,1%.

Было закончено строительство 397 новых зданий, из которых 280 жилого и 117 нежилого назначения.

Общая площадь введенных в эксплуатацию жилых зданий по сравнению с 2012 годом возросла на 30,9% и составила 161,9 тысячи кв.м.

Важнейшие направления развития жилищного фонда на ближайшую перспективу определены: строительство, рынок жилья и новые формы управления жилищным фондом.

Формирование современного рынка жилья, включает, развитие финансовых механизмов. Важно повысить доступность ипотечного кредитования и жилищных строительных сбережений, снизить первоначальный взнос и ставку кредитования.

Основные участники рынка недвижимости (застройщики + риэлторы + оценщики) заинтересованы в искусственном повышении цен, через агрессивную рекламу, манипулирование данными анализа и мониторинга рынка недвижимости. Особый вопрос об информационном обеспечении рынка недвижимости. Каждый оценщик скажет: «Лучше две сделки, чем двадцать предложений». Если в предложении указана цена 10-15 тысяч у.е., то покупатель слышит – десять, продавец – пятнадцать. Не факт, что договорятся по средней цене. Данные Агентства Республики Казахстан по статистике о средней стоимости недвижимости, это как средняя температура по больнице. Для того чтобы работа на рынке недвижимости была качественной, необходимо, во-первых, создать базу по реальным сделкам, для оценщиков и риэлторов. Во-вторых, предлагать риэлторам, оценщикам курсы и семинары, для повышения квалификации, так же необходимо наладить сотрудничество с государственными и коммерческими вузами, для улучшения подготовки специалистов. На рынке недвижимости невозможно достигнуть состояния равновесия, то есть равновесной цены, то важную роль в развитии этого рынка играет независимая достоверная оценка. Ее достоверность и единство методологии обеспечивается наличием Международных и Национальных стандартов оценки.

Основные проблемы, которые обычно призваны решать оценщики, связаны с оценкой стоимости. Она имеет важное значение для покупателя или

продавца при определении обоснованной цены сделки. Оценка недвижимости производится по стандартам - «Оценка стоимости недвижимого имущества» и «Базы и типы стоимости».

Важно проводить различия между понятиями стоимость, затраты и цена. Стоимость – это деньги или денежный эквивалент, который покупатель готов обменять на какой-либо предмет или объект. Затраты – это мера издержек, необходимых для того, чтобы создать объект собственности, сходный с оцениваемым. Цена – это исторический факт, отражающий то, сколько было затрачено на покупки сходных объектов в прошлых сделках. Термин цена так же используется для обозначения «запрашиваемой цены» продавца. Цены прошлых сделок и цены продавца не обязательно представляют обоснованную меру стоимости на дату оценки. Так как для покупателя или продавца при определении обоснованной цены имеет важное значение, такое как оценка стоимости недвижимости. Для этого приведен пример расчетов по оценке квартиры в Приложение Б.

Проблема развития жилищного строительства в Павлодаре связана с тем, что в рамках городской черты исчерпаны возможности точечной застройки. Все новое жилье, возможно, строить на территориях застроенных малоэтажными домами, т.е. требует сноса. Это значительно удорожает строительство. С трех сторон город ограничен промышленными предприятиями, и с одной стороны рекой Иртыш. Согласно утвержденного генплана, городское строительство жилья планируется осуществлять, как на свободных, так и реконструируемых территориях. Доля индивидуального жилищного строительства составит 55 - 60% от общего объема нового строительства.

Для улучшения и развития жилых территорий города Павлодара предлагается:

- реконструкция районов низкоплотной и ветхой малоэтажной существующей застройки в структурных частях города с высокой интенсивностью использования территории (примагистральных территориях, центральном ядре, городских узлах и другие);
- снос ветхого малоэтажного жилья составит 186,8 тыс. кв.м. общей площади, территории высвобождаемые из под сноса будут использованы под расширение и формирование системы улично-дорожной сети, строительства учреждений культурно-бытового обслуживания общегородского центра с зелеными насаждениями;
- формирование жилых комплексов в зоне реконструкции и на свободных городских территориях за пределами сложившейся застройки;
- реставрация, реконструкция и благоустройство жилых кварталов и комплексов, представляющих историко-культурное наследие.

В будущем году завершается первая очередь строительства, предусмотренная генпланом. Вторая очередь генплана города предусматривает до 2030 года. Действующим генпланом не даны расчетные показатели ожидаемой численности населения города к 2030 году, требуемое количество жилья для их проживания и территории новой застройки. Поэтому требуется

внести изменения в действующий генплан с учетом тех ошибок и недочетов, которые в нем обнаружены. А в текущем году Маслихат внес уже ряд изменений в генплан города. В частности, будет разработан проект типовых жилых домов, который будет реализовываться по таким направлениям как «Коммунальное жилье» и «Переселение». По Программе переселение под снос попадают 159 аварийных двухэтажных щитосборных домов в районе так называемого «Алюминстроя», построенных в середине прошлого века как временное жилье для строителей Павлодарского алюминиевого завода. Всего необходимо построить для расселения жителей «Алюминстроя» 1272 квартиры общей площадью 66526 кв. м. Принцип предоставления нового жилья: «площадь - на площадь», то есть, новоселы получают столько кв. м жилья, сколько у них было до сноса, и безо всяких доплат за улучшенную квартиру.

В настоящее время отсутствуют объективные причины дальнейшего роста цен на недвижимость, так как:

- снижается покупательская способность населения (не более 10-15% могут позволить покупку или ипотеку недвижимости);
- проведенная девальвация Национальным Банком в 11 февраля 2014 г. уже повысила цены примерно на 20%;
- усложняются условия получения ипотеки (значительный первоначальный взнос, изучение платежеспособности заемщика, высокая кредитная ставка). Банки второго уровня не заинтересованы в увеличении числа ипотечных кредитов;
- снижается инвестиционная привлекательность строительства.

Не следует ожидать и снижения цен на первичном рынке жилья, потому что после принятия постановления обязывающего вводить новостройки в чистовой отделке, стоимость вводимого жилья не будет ниже нынешней. Компании, которые будут строить дома в чистовой отделке вынуждены покупать строительные и отделочные материалы с учетом всех площадей застройки, поэтому отдельные переделки в чистовой отделке в период строительства, будут обходиться покупателям еще дороже.

В связи с этим предлагается перейти к строительству домов коридорного типа, как это принято в западных странах, что позволит сэкономить на строительстве и отделке, а так же позволит сократить расходы на консьержей и видеонаблюдение. Но это потребует изменения в СНиПах Республики Казахстан. В ближайшие годы рынок недвижимости урегулируется - крупные строительные компании укрупнятся и станут более профессиональными. [51].

Ипотечный жилищный фонд города станет одним из элементов формирующегося рынка жилья. Обеспечение жильем категорий граждан, установленных [Законом](#) Республики Казахстан «О жилищных отношениях», а также молодых семей и широких слоев населения по линии жилищных строительных сбережений и АО «Ипотечная организация «Казахстанская ипотечная компания» путем строительства жилья 3 и 4 классов комфортности, в том числе малоэтажного, отвечающего требованиям ценовой доступности, энергоэффективности и экологичности. Что же касается граждан,

вкладывавших свои средства в рынок недвижимости с целью извлечения скорейшего дохода, то им необходимо будет пересмотреть свои планы. На сегодняшний день последствия вложения денег в жилую недвижимость так же непредсказуемы, как и судьба банковских депозитов. Во-первых, на рынке жилья остается все та же нестабильность, рост цен не гарантирован, а сдача жилья в аренду принесет порядка 2-4% от суммы вложений, что, несомненно, ниже банковских процентов.

Поэтому, остается два сектора, которые еще могут принести прибыль - это коммерческая недвижимость и земельные участки. Коммерческая недвижимость будет востребована, потому что, даже при падении цен на недвижимость, стоимость аренды останется на прежнем уровне и составит порядка 10-18% от суммы вложений, то есть на уровне банковских процентов, но с гарантией сохранения вложенного капитала [51]. Не следует ожидать, что основным источником инвестирования жилищного строительства станет ипотека, если ставки кредита останутся на прежнем уровне.

Политика в отношении развития рынка недвижимости не может быть ограничена только задачами увеличения масштабов жилищного строительства. Необходимо комплексное решение проблем, обеспечивающее повышение удовлетворения потребности населения, как в качестве, так и в количестве жилой площади, которая доступна среднестатистическому жителю Казахстана.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время можно утверждать, что рынок недвижимости Казахстана преодолел этап стихийного развития. Законодательная база в сфере недвижимости в целом сформирована. Со стабилизацией макроэкономической ситуации постепенно происходит процесс переориентации интересов структур финансового рынка с высокодоходных операций на рынке ценных бумаг на инвестирование в реальный сектор экономики с целью диверсификации рисков.

Проведенный детальный анализ теоретических основ и практических аспектов формирования и функционирования рынка недвижимости позволяет комплексно подходить к рассмотрению принципов развития экономической системы в целом и может послужить основой для разработки социально-экономической политики государства в сфере регулирования рынка недвижимости и финансирования жилищного строительства.

На основании проведенных исследований можно сделать следующие выводы:

1. Исследованы теоретические положения по экономическим аспектам рынка недвижимости.
2. Проведен анализ развития рынка недвижимости в зарубежных странах. Развитие ипотеки одновременно является результатом политической и экономической стабильности в стране. Ипотека - это механизм авансирования будущих доходов граждан, следовательно, главным условием ее функционирования является обеспечение долгосрочной стабильности и поступательного развития общества в целом.
3. Проведен анализ динамики изменения цен продажи нового жилья в Республике, в г. Астана, г. Алматы и в городе Павлодар.
4. Проведен анализ динамики изменения цен продажи вторичного жилья в Республике, в г. Астана, г. Алматы и в городе Павлодар.
5. Проведен анализ динамики изменения цен на аренду недвижимости в Республике, в г. Астана, г. Алматы и в городе Павлодар.

6. Проведен анализ динамики изменения количества сделок купли-продажи в Республике Казахстан.

7. Исследованы особенности ценообразования на рынке недвижимости. Установлено, что низкая степень информированности участников рынка, уникальность и стационарность объектов недвижимости удлиняют процесс установления равновесной цены сделки и способствуют формированию - интервала цен, в котором данный объект может быть реализован.

8. Определены основные проблемы развития рынка жилья, в том числе и ипотечного кредитования.

Стержневым направлением государственной политики по созданию рынка доступного жилья должно стать стимулирование развития строительного сектора. При этом росту объемов строительства может способствовать деятельность банков.

Степень экономического развития государства во многом определяется степенью развития рынка недвижимости и рынка ипотечных ценных бумаг.

В результате сделано заключение о том, что рынок недвижимости подвержен циклическим колебаниям как сезонного, так и системного характера. Изменение объема инвестиций в недвижимость на развитых рынках может оказать значительное влияние на состояние экономики страны. Однако в преобладающем большинстве случаев изменение активности на рынке недвижимости является не причиной, а уже следствием происходящих во внешней по отношению к нему среде изменений.

В завершении вышерассмотренной темы хочется отметить следующие определяющие моменты, которые определяют высокую степень значимости этой проблемы.

Основными особенностями рынка недвижимости являются: локальный характер рынка недвижимости (сокращения числа возможных сделок из-за определенного местоположения); уникальность всех участков земли (влечет различие в ценах); низкая ликвидность недвижимости по сравнению с другими товарами (вследствие необходимости привлечения правовых институтов при совершении сделок); несоответствие высокой цены и финансовых возможностей покупателей, что требует наличие кредита в большинстве случаев; разброс в ценах вследствие неполной информированности продавцов и покупателей.

Характеризуя рынок недвижимости, следует отметить, что абстрактное словосочетание «рынок недвижимости» распадается на множество бурно

развивающихся и непохожих друг на друга рынков, как региональных, так и локальных.

Рынок недвижимости локализован, поскольку его объекты недвижимы, уникальны и их ценность в большей степени зависит от внешней окружающей среды (политической, экономической, социальной, экологической обстановки в стране и регионе), и сегментирован, поскольку различные пользователи обладают разными потребностями, разным платежеспособным спросом.

Рынок недвижимости имеет разветвленную структуру, и его можно дифференцировать по различным признакам, как размер финансового актива, географическому фактору, функциональному назначению и иным показателям.

Рынок недвижимости как саморегулируемая в установленной правовой среде система состоит из семи основных элементов: спрос; предложение; цена; менеджмент (кадры, лицензированные субъекты, инвестиции, сделки, налоги, нормативы, законы); маркетинг (анализ, прогнозирование, сегментация, мониторинг, ценообразование); инфраструктура (консалтинговая, юридическая, риэлторская, рекламная, информационная, страховая, методическая); деловые процедуры (операции внебиржевые, тендер, оценка, аукцион, конкурс).

На современном рынке недвижимости существует очень разные продавцы и покупатели, и в пересчёте на душу населения, сравнительно редкие сделки. Следовательно, будет существовать и достаточно большая неопределённость в цене по сравнению с другими рынками.

На рынке недвижимости активно развивается сектор аренды жилой недвижимости. Структура спроса и предложения постоянно меняется. Например, спрос на дорогие квартиры неоднороден: одни наниматели готовы платить за место, за престижность, другие – за современные удобства, комфорт. Одним из главных показателей развития в стране нормальных рыночных отношений является состояние рынка недвижимости, так как это существенная составляющая любой национальной экономики. Это доказывает, что возможности адаптации рынка недвижимости к внешним воздействиям ниже, чем у других рынков, для которых возможно формирование классических кривых спроса и предложения, т.е. для рынка недвижимости требуется больше времени для приспособления к изменившимся внешним условиям, чем другим рынкам. В условиях посткризисного периода прогнозы рынка недвижимости кажутся неопределёнными как никогда.

Изучив законодательную базу, данные агентства статистики и статистические отчеты департаментов, предлагаются следующие предложения по развитию рынка недвижимости:

- увеличение доли строительства арендного жилья;
- установление фиксированных арендных ставок;
- снижение ипотечных ставок кредитования;
- повышение качества строительства, уменьшения эксплуатационных расходов, энергоёмкости и загрязнения окружающей среды;
- формирование архитектурно-строительных систем из легких конструкций, уменьшающих массу здания и заметно удешевляющих строительство;

- строительство монолитно-каркасных жилых многоэтажных зданий в сегменте эконом-класса;
- применение местных строительных материалов и инновационных технологий для снижения стоимости 1 кв. м нового жилья;
- принять меры по изменению структуры жилого фонда за счет увеличения доли государственного и арендного жилья;
- совершенствовать систему ценообразования на вторичном рынке недвижимости на основе современных методов оценки рыночной стоимости;
- ввести ограничение на уровень прибыли при продаже жилья;
- повысить информированность населения о ценах реальных сделок в Казахстане и за рубежом;
- построить в Павлодаре крупный домостроительный комбинат и завод по изготовлению железобетонных изделий.

Одним из главных показателей развития в стране нормальных рыночных отношений является состояние рынка недвижимости, так как это существенная составляющая любой национальной экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Горемыкин В.А. «Экономика недвижимости», Учебник – 2-е издание, перераб.и доп. – Москва: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2004 г. – 385с.
- 2 Фридман Дж., Ордуэй Ник. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости: Пер. с англ. Москва: Дело, 1995.
- 3 Константиновский С. Развитие и регулирование рынка недвижимости.// Вестник Моск. ун-та. Экономика. 2000. №1. С.8-10.
- 4 Старинский В. Н., Асаул А. Н., Кускова Т. А. Экономика недвижимости. Учеб. пособие. СПб.: СПбГИЭРА, 1999. 186 с.
- 5 Щербакова Н.А. Экономика недвижимости. Ростов н/Д.: Феникс, 2002.
- 6 Гражданский кодекс Республики Казахстан, (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.03.2014 г.) (Общая и особенная части). – Алматы: ЮРИСТ
- 7 Константиновский С. Развитие и регулирование рынка недвижимости.// Вестник Моск. ун-та. Экономика. 2000. №1. С.8-10.
- 8 Лаврухин О. «Рынок недвижимости» // «Бизнес», 2004; №1
- 9 Новиков Б. Д. Экономика недвижимости: Учеб. пособие. 2-е изд. -М.: Дело, 2000.-512 с.
- 10 Крутик А.Б., Горенбургов М.А., Горенбургов Ю.М. «Экономика недвижимости», серия «Учебники для вузов». Специальная литература – СПб.: издательство «Лань», 2000. – 480 с.
- 11 Оценка объектов недвижимости: теоретические и практический аспекты/ Под. ред. В. В. Григорьева. М.: ИНФРА-М, 1997. - 411 с.
- 12 Оценка рыночной стоимости недвижимости: Учеб. и практич. пособие. М.: Дело, 1998. - 244 с.
- 13 Баталева А.В., Глущенко К.П., Анализ структуры цен на вторичном рынке жилья Новосибирска // Регион: экономика и социология. 1999. - №4.
- 14 Рахман И. А. Развитие рынка недвижимости в России: теория, проблемы, практика. М., 2000. - 135 с.
- 15 Дияров С.К. Экономика недвижимости –Учебное пособие, Алматы, 2003.
- 16 Ресин В. И. Экономика недвижимости: Учеб. пособие.-2-е изд. М.: Дело, 2000.-236 с.
- 17 Экономика и управление недвижимостью: Учебник для вузов / Под общ. Ред. П.Г. Грабового. Смоленск: изд-во «Смолин Плюс», М.: Изд-во «АВС», 2000.
- 18 Грудинин М.Ю. Основные направления политики развития рынка недвижимости // Экономика строительства. 2000. - № 5. - С.44-52.
- 19 Грудинин М.Ю. Рынок недвижимости России, мифология и содержание // Экономика строительства. 2000. - № 2. - С.58-63.

- 20 Балабанов, И.Т. Экономика недвижимости. – СПб.: Питер, 2007. – 208
- 21 Инвестиции в недвижимость // Рынок ценных бумаг. 2000. - № 24. -С-16.
- 22 Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости. – М.: Инфра - М, 2007. – 224 с.
- 23 Айтмухаметова И.Р., С.А. Гарина, Е.Б. Денисенко, Е.Н. Лебедева, О.В. Минина; Экономика недвижимости: рынок, правовые основы, инвестиции - Новосибирск: НГАСУ, 2003. - 96 с.
- 24 Земельный кодекс Республики Казахстан от 20.06.2003 N 442-ІІ
- 25 Марченко, А.В. Экономика и управление недвижимостью. - М.: Прогресс, 2006. – 144 с.
- 26 Игнатов Л.Л. Экономика недвижимости. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2003. - 167 с.
- 27 Тарасевич Е. Государственное регулирование рынка недвижимости. Петербургские опыты // Финансист. 2001. - № 1. - С.38-40. Ужегов А. Н. Квартира в кредит: ипотечная сделка. СПб.: Питер, 2001. с. 59.
- 28 Ильясова. К. «Регистрация прав на недвижимость в РК». Эдилет, Алматы, 2000 г.
- 29 Шалболова УЖ, Экономика жилищной и социальной сферы: учеб.пособие. –Алматы: ИздатМаркет, 2006, 400 с.
- 30 Гришаев С.П. Все о недвижимости. Изд "БЕК"., 2002 г.
- 31 Хмельницкий А.Д. Экономика недвижимости: теоретические и прикладные аспекты: Учеб. пособие. М.: МАФИ (ТУ), 2000. - 182с.
- 32 Цукерман Г. А. Недвижимость: зарубежный опыт развития.- М.: Дело, 1994.-382 с.
- 33 Информация сайта // <http://www.hcsbk.kz/> Программа «Доступное жилье -2020»,
- 34 Черняк В.З. Управление недвижимостью. – М.:Издательство «Экзамен», 2006 – 319 с.
- 35 Коваленко Г.П. Рынок недвижимого имущества в РК. // Алматы: 2002 г.
- 36 Ашрапов М.М. О системе кредитования жилищного строительства// Жилищное строительство. 2004. - №1. - с. 2-3.
- 37 Стратегия «Казахстан – 2030»
- 38 Довдиенко ИВ. Современные тенденции развития рынка жилья// Жилищное строительство. 2004. - №8.-с. 2-4
- 39 Закон Республики Казахстан от 30 ноября 2000 года № 109-ІІ, Об оценочной деятельности в Республики Казахстан (С изменениями и дополнениями по состоянию на 10.07.2012 г.)
- 40 Дяченко О. Ипотека делает жильё недоступным/ О. Дяченко// Банковское обозрение. 2004. - №4. - с. 41-45
- 41 Колобов С.С. Жилищное ипотечное кредитование: Состояние и перспективы развития, 2002. - 119 с.
- 42 Колодина И. Жильё в доступном пакете// Российская бизнес-газета. 2005.

- 43 Данные Агентства Республики Казахстан по статистике // www.stat.kz.
 - 44 Информация сайта: <http://krisha.kz>
 - 45 Информация сайта: Фонда недвижимости «Самрук-Казына» <http://fnsk.kz>
 - 46 Статистический сборник «О жилищном фонде Республики Казахстан»
 - 47 Департамент статистики Павлодарской области
 - 48 Кусаинова Р.Д. Рынок и оценка недвижимости в Республике Казахстан. - А.: Санат, 2006. – 145 с.
 - 49 Дияров С.К., Управление недвижимостью: Учебное пособие. – Алматы, 2004 – 315с.
 - 50 Информация сайта: [\\www.russocnaim.ru/i32/](http://www.russocnaim.ru/i32/)
 - 51 Информация сайта: www.karbuzov.com/krizis.php
- 1.

Средние цены на рынке жилья

на конец периода, тысяч тенге за 1 кв. метр

	Продажа нового жилья				Перепродажа благоустроенного жилья				Аренда благоустроенного жилья, тенге			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Республика Казахстан	143,9	154,1	172,8	189,1	106,0	110,5	129,1	147,4	837	843	964	1096
Астана	178,7	182,3	217,4	259,8	159,8	161,6	224,7	264,1	1828	1865	1978	2398
Алматы	237,4	239,1	244,4	256,4	197,1	203,9	207,9	244,5	1900	1909	2048	2256
Актау	153,6	158,5	161,4	172,6	188,7	194,7	197,5	234,5	840	840	1796	1985
Актобе	96,8	101,7	137,9	143,9	110,1	117,0	125,0	127,6	721	734	967	1097
Атырау	135,1	179,2	199,3	209,1	104,3	112,9	127,2	143,2	1313	1255	1304	1368
Жезказган	56,5	70,0	70,0	80,0	64,2	73,2	90,2	100,3	546	767	818	822
Кокшетау	100,6	125,8	147,9	158,9	84,1	119,4	133,6	150,0	679	759	827	919
Караганда	107,5	109,7	117,5	147,6	78,4	83,5	112,9	149,4	731	807	870	1302
Костанай	126,1	126,5	133,9	144,8	121,8	125,7	135,0	164,3	580	704	828	989
Кызылорда	73,4	76,3	88,6	107,3	71,7	73,1	79,2	96,2	634	732	784	860
Уральск	135,0	137,0	140,0	142,5	100,0	103,0	114,6	135,0	680	720	761	875
Усть-Каменогорск	110,3	110,3	115,1	106,0	94,6	101,9	121,3	148,1	745	797	891	1173
Павлодар	143,0	143,0	157,8	90,0	114,0	117,7	129,1	144,8	664	723	760	877

Петропавло вск	56,5	98,0	101, 9	157, 4	124, 7	134, 1	140, 7	145, 2	828	901	949	1 044
Семей	90,0	110, 0	140, 0	116, 2	70,2	82,4	115, 5	133, 2	653	672	867	1 015
Талдыкорга н	86,7	100, 4	133, 2	133, 2	82,9	110, 4	116, 5	114, 1	700	700	749	749
Тараз	79,6	82,3	90,0	90,0	64,5	86,6	110, 3	133, 2	421	603	641	684
Шымкент	136,7	154, 0	181, 6	221, 7	76,3	82,0	124, 9	128, 6	604	647	723	785

Приложение Б

Пример расчета рыночной стоимости квартиры

1. Описание объекта оценки

Характеристика здания, в котором находится квартира

Квартира расположена в городе Павлодаре по адресу: ул. Кутузова, 44. Фактическое использование квартиры – проживание. Здание, в котором расположена квартира, представляет собой 9-этажный жилой дом.

Инфраструктура района развита хорошо. Непосредственное окружение - жилые многоэтажные дома, магазины розничной и специализированной торговли.

Транспортная доступность - хорошая, обеспечивается маршрутными такси, трамваями, автобусами.

Наличие и близость промышленных предприятий – нет.

Расположение в водоохранной зоне, полосе – нет.

Материал стен здания – кирпич / панель.

Перекрытия здания – ж/б плиты.

Кровля здания – плоская, рулонная.

Этажность здания – 9.

Этаж квартиры – 9.

Год постройки здания - 1982.

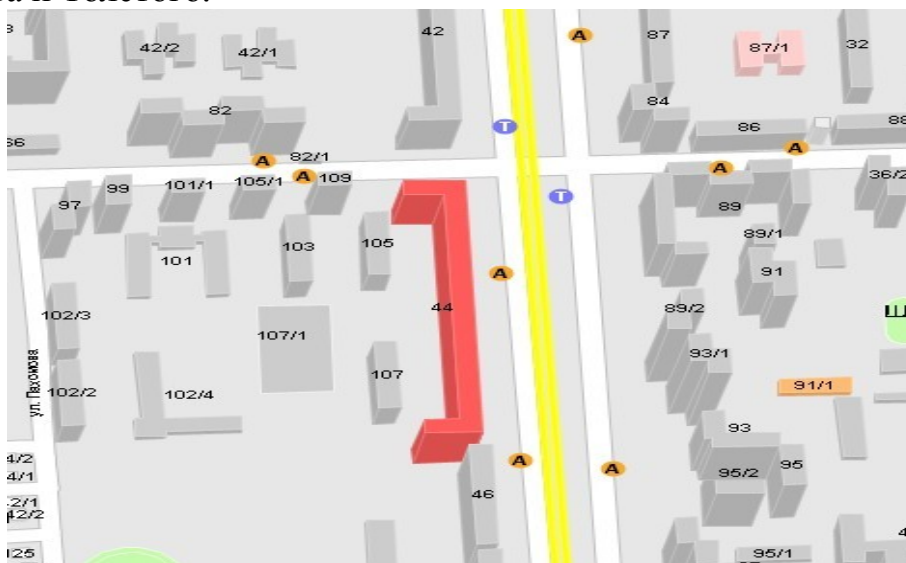
Нормативный срок службы здания (лет) - 142,9; остаточный срок службы (лет) - 110,9; физический износ - 22%.

Техническое состояние подъезда и лестничных клеток – удовлетворительное.

Наличие подвала – есть.

Наличие мусоропровода – есть.

Местонахождение в плане населенного пункта – на пересечении улиц Кутузова и Толстого.



Общая площадь квартиры – 50,2 кв.м.; жилая площадь – 31,3 кв.м. Квартира включает: две комнаты, два коридора, кухню, ванную, туалет, лоджию. На момент осмотра кухня увеличена за счет части площади коридора.

Расположение квартиры – не угловая.

Высота помещений – 2,5 м.

Наличие телефона – есть.

Описание квартиры: (см. таблицу 1.).

Таблица 1. Внутренняя отделка квартиры

Элементы квартиры	Исполнение	Состояние
Окна	ПВХ	Удовлетворительное
Двери	Филенчатые; Металлическая (входная)	Удовлетворительное Удовлетворительное
Полы	Линолеум; Кафель	Удовлетворительное Удовлетворительное
Стены	Обои; Кафель	Удовлетворительное Удовлетворительное
Потолки	Водоэмульсионная окраска	Удовлетворительное
Инженерные системы	Централизованные системы отопления, водоснабжения, канализации, электрификации	Удовлетворительное
Санитарно-технические приборы	Нового образца	Удовлетворительное
Лоджия	Остеклена	Удовлетворительное

Оценка проведена по состоянию на 14 мая 2014 года, что соответствует дате осмотра.

2. Расчетная часть

2.1 Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования

Недвижимость – это имущество, которое может использоваться не одним, а несколькими способами. Поскольку каждому способу использования объекта недвижимости соответствует определенная величина его стоимости, то перед проведением оценки выбирается один способ использования, называемый наилучшим и наиболее эффективным.

Понятие наилучшего и наиболее эффективного использования определяется как вероятное разумное использование свободной земли или улучшений собственности, которое законодательно разрешено, физически возможно, финансово целесообразно и максимально продуктивно.

В данном случае в качестве наилучшего и наиболее эффективного варианта использования принято использование рассматриваемого объекта недвижимости в качестве жилых помещений.

2.2 Определение стоимости квартиры сравнительным подходом

Подход к оценке с точки зрения сравнения основывается на прямом сравнении оцениваемого объекта с другими объектами недвижимости, которые были проданы или выставлены для продажи. Основопологающим принципом сравнительного подхода к оценке недвижимости является принцип замещения. Он гласит, что при наличии на рынке нескольких схожих объектов рациональный инвестор не заплатит больше суммы, в которую обойдется приобретение недвижимости аналогичной полезности.

Можно выделить следующие основные этапы оценки недвижимости сравнительным подходом:

1. На первом этапе изучают состояние и тенденции развития рынка недвижимости и особенно того сегмента, к которому принадлежит данный объект. Выявляются объекты недвижимости, наиболее сопоставимые с оцениваемым, которые были выставлены на продажу.
2. На втором этапе собирается и проверяется информация по объектам-аналогам; анализируется собранная информация и каждый объект-аналог сравнивается с оцениваемым.
3. На третьем этапе вносятся поправки в цены предложения сопоставимых объектов.
4. На четвертом этапе согласовываются скорректированные цены объектов-аналогов и выводится итоговая величина рыночной стоимости объекта недвижимости на основе сравнительного подхода.

2.2.1 Метод рыночной информации

Наиболее часто применимые методы сравнительного подхода это – метод сравнительного анализа продаж и метод рыночной информации. Так как информация о реальных продажах, чаще всего является конфиденциальной и оценщик не располагает ею в достаточном объеме, поэтому в настоящей работе применялся метод рыночной информации.

Оценщик рассматривает сопоставимые объекты, которые были выставлены на продажу на соответствующем рынке, затем вносятся поправки на возможные отличия между оцениваемым и сопоставимым объектами. В результате определяется возможная продажная цена каждого из сопоставляемых объектов, как если бы при продаже он имел те же основные характеристики, что и оцениваемая собственность. Скорректированная цена позволяет оценщику сделать логические выводы о том, какова возможная стоимость оцениваемого объекта на рынке.

В качестве параметра сравнения выбрана цена предложения 1 кв.м. общей площади квартир в г. Павлодаре. Остальные ценообразующие факторы, результаты анализа и расчетов, выполненных с помощью данного метода, сведены в таблицу 2.

Таблица 2. Расчет стоимости объекта методом рыночной информации

Элементы сравнения	Оцениваемый объект	Объект 1	Корректировка	Объект 2	Корректировка	Объект 3	Корректировка
Источник информации, телефон		ГБО № 19 от 12.05.2014 г., стр. 73, тел. 200696		ГБО № 19 от 12.05.2014 г., стр. 73, тел. 204447		ГБО № 19 от 12.05.2014 г., стр. 73, тел. 200730	
Общая площадь, кв.м.	50,2	50,3		52,4		58,0	
Цена предложения объекта, \$США		47000		51500		55000	
Цена предложения 1 кв. м, тенге		170106		178923		172634	
Адрес объекта-аналога	ул. Кутузова, 44-309	Кутузова, 32	1,00	Кутузова, 32	1,00	Кутузова, 32	1,00
Динамика сделок на рынке		май	1,00	май	1,00	май	1,00
Цена предложения/продажи (торг)		предлож	0,95	предлож	0,95	предлож	0,95
Материал стен	кирпич/пан	панели	1,03	панели	1,03	панели	1,03
Этажность дома	9	9	1,00	9	1,00	9	1,00
Этажность квартиры	9	4	0,90	8	0,90	9	1,00
Тип планировки квартиры	улучшен.	улучшен.	1,00	улучшен.	1,00	улучшен.	1,00
Высота помещений, м	2,5	2,5	1,00	2,5	1,00	2,5	1,00
Наличие балкона, лоджии	лоджия	балкон	1,00	балкон	1,00	балкон	1,00
Площадь кухни, кв.м.	6,6	9,0	1,00	8,0	1,00	9,0	1,00
Наличие телефона	есть	есть	1,00	есть	1,00	есть	1,00
Состояние объекта (пригодность к эксплуатации, необходимость проведения ремонта)	удовлетворит.	аналог	1,00	аналог	1,00	аналог	1,00

Наличие прочих улучшений	нет	нет	1,00	нет	1,00	нет	1,00
Скорректированная цена предложения 1 кв. м, тенге		149804		157569		168922	
Цена предложения 1 кв. м, тенге	158765						
Стоимость объекта оценки, тенге	7970000						

Рыночная стоимость недвижимости, рассчитанная методом рыночной информации, составила 7970000 (Семь миллионов девятьсот семьдесят тысяч) тенге.

3. Заключительная часть

Рыночная стоимость двухкомнатной квартиры, расположенной по адресу: г. Павлодар, ул. Кутузова, 44 по состоянию на 14 мая 2014 г. составила 7970000 (Семь миллионов девятьсот семьдесят тысяч) тенге или 43700 долларов США (средневзвешенный курс тенге к доллару США, на дату оценки – 182,05).

Итоговая величина стоимости объекта оценки, указанная в данном отчете, является рекомендуемой для целей совершения сделки с объектами оценки, если от даты составления отчета об оценке до даты совершения сделки с объектом оценки или даты представления публичной оферты прошло не более шести месяцев.

ЖУНУСОВА ФАРИЗА АНУАРБЕКОВНА

**Оценка современного состояния и перспективы развития рынка
недвижимости
(на примере города Павлодара)**

6М050600 – Экономика

Реферат
диссертации на соискание академической степени
магистра экономических наук
по специальности 6М050600 – Экономика

Республика Казахстан
Павлодар, 2014

Работа выполнена в Инновационном Евразийском университете

Научный руководитель

кандидат экономических наук,
Беспалый С.В.

Официальный оппонент:

кандидат экономических наук,
доцент Мусина А.Ж.

Защита состоится «____» _____ 20____ г. в «____» ч. на заседании Государственной Аттестационной Комиссии по защите магистерских диссертаций на соискание академической степени магистра в Инновационном Евразийском университете по адресу г. Павлодар, ул. М.Горького, 102/4

Секретарь государственной
аттестационной комиссии
магистр экономики

А.А.Айтымова

Актуальность темы исследования. Развитие рынка недвижимости один из актуальных вопросов современного этапа развития экономики. Рынок недвижимости является одной из важнейших составляющих рыночной экономики.

В Республике Казахстан наблюдается стабильный экономический рост, который, несомненно, влияет на активность различных рынков нашей страны. Не исключением здесь является и рынок недвижимости. И, несмотря на постепенное замедление экономического роста, отчасти связанного со снижением инвестиционной активности, рынок недвижимости продолжает функционировать. И для дальнейшего его развития необходимы не только благоприятные предпосылки, такие как хороший инвестиционный климат, грамотная экономическая политика государства и стабильный экономический рост, но и внутренняя стабильность, и определенность. Последнее достижимо в случае четко поставленных определений объектов и субъектов рынка, как законодательно, так и на уровне отдельных участников рынка.

При любом общественном устройстве особое место в системе общественных отношений занимает недвижимое имущество, с функционированием которого так или иначе связаны жизнь и деятельность людей во всех сферах бизнеса, управления и организации. Именно недвижимость формирует центральное звено всей системы рыночных отношений. Объекты недвижимости не только важнейший товар, удовлетворяющий различные потребности людей, но одновременно и капитал в вещной форме, приносящий доход.

Недвижимость – основа национального богатства страны, имеющая по числу собственников массовый характер, поэтому знание экономики недвижимости необходимо для успешной предпринимательской деятельности в различных видах бизнеса, а также в жизни любой семьи и отдельно взятых граждан, поскольку собственность на недвижимость – первичная основа свободы, независимости и достойного существования всех людей.

Анализ структуры рынка и его динамика так же свидетельствует как о положительных, так и о негативных тенденциях его развития.

Жилищное строительство признано одним из приоритетных направлений стратегии развития Казахстана до 2030 года и является одной из наиболее важных задач общенационального характера. Однако, недостаточные объемы жилищного строительства, резкие колебания цен на жилую недвижимость за последние годы вызывают необходимость более глубокого осмысления тех процессов, которые происходят сегодня на рынке недвижимости и требуют системного исследования вопросов, связанных с прогнозированием и оценкой факторов, влияющих на стоимость жилой недвижимости в Республике Казахстан. В этих условиях необходимо также определить приемлемую цену на жилую недвижимость, которая бы отвечала интересам продавцов и покупателей. Это важно сделать и для того, чтобы обеспечить доступность жилья для населения, что является, в свою очередь, одной из социальных проблем всего общества Казахстана.

Целью диссертационной работы является исследование тенденций и закономерностей изменения цен рынка недвижимости на примере города Павлодар.

Задачи диссертационной работы вытекают из целей магистерской диссертации и включают:

- исследование теоретических положений по экономическим аспектам рынка недвижимости;
- рассмотрение особенностей и классификации рынка недвижимости;
- изучение зарубежного опыта развития рынка недвижимости;
- оценка современного состояния рынка жилья в Республике Казахстан;
- рассмотрение современных тенденций развития рынка жилья в Республике Казахстан;
- анализ состояния первичного и вторичного рынка недвижимости г. Павлодар;
- исследование проблемы рынка недвижимости на современном этапе;
- предложения по развитию рынка недвижимости города Павлодар;

Объектом исследования является рынок недвижимости города Павлодар.

Предметом исследования являются количественные показатели рынка недвижимости в городе Павлодаре. Основу исследования составили данные Агентства Республики Казахстан по статистике.

Теоретической и методологической основой магистерской диссертации явились теоретические исследования классиков экономической науки, научные работы и исследования зарубежных и отечественных ученых по рассматриваемой проблеме, нормативно-правовые документы по регулированию развития рынка недвижимости Республики Казахстан, Стратегия развития Казахстана до 2030 года, Государственные программы развития жилищного строительства в Республике Казахстан, данные Агентства Республики Казахстан по статистике, научные статьи, материалы научно-практических конференций, периодическая литература, интернет-обзоры.

В работе использовались методы системного и статистического анализа, сравнительно экономического анализа, сравнительного, SWOT - анализ.

Научная новизна диссертации состоит в том, что приведенные в работе данные и положения, так же проведенный анализ рынка недвижимости позволят сформировать новые механизмы управления и развития рынка недвижимости.

Основные положения, выносимые на защиту:

- уточнено содержание категории "рынок недвижимости" и его классификация;
- проведен анализ современного состояния рынка жилья в Республике Казахстан и выявленные предпосылки перспективного развития рынка;
- исследованы цены первичного и вторичного рынка жилой недвижимости г. Павлодар;
- рассмотрены перспективы совершенствования рынка недвижимости в Республике Казахстан;

- предложены пути развития рынка жилой недвижимости в городе Павлодар.

Практическая значимость работы заключается в том, что результаты исследования позволяют решить комплекс проблем в изучении экономических аспектов рынка жилой недвижимости. Применение предложений и рекомендаций, сформулированных в диссертации, позволит усилить и в значительной мере обновить теоретико-методологическую базу исследования вопросов регулирования рынка жилья и стратегических перспектив развития данного рынка. Материалы диссертационной работы могут быть использованы в преподавании дисциплин «Экономика недвижимости», «Оценка», в деятельности банков второго уровня, в деятельности оценщиков.

Публикации: Основные научные положения, результаты и выводы, используемые в работе, отражены в 3 печатных работах общим объемом 0,8 п.л.

Объем и структура диссертации. Предмет исследования, его цели и задачи определили логику и структуру работы, состоящую из введения, трех глав, списка использованных источников и приложений. Содержание включает 19 таблиц, 27 рисунков. В списке использованных источников 51 наименований.

Ключевые слова: рынок недвижимости, недвижимость, анализ, цена.

Список опубликованных работ по теме диссертации

1. «Анализ рынка недвижимости Павлодара» // Научный журнал «Вестник Инновационного Евразийского Университета», №4 2012 г. Издательство: Вестник ИнЕУ, г. Павлодар, 2012. с. 61-64. 0,31 п.л.;
2. «Рынок недвижимости в Казахстане» // Сборник трудов молодых ученых. Издательство: ОмГТУ, г. Омск, 2013. с. 56-61. 0,25 п.л.;
3. «Анализ рынка недвижимости Казахстана» // Международный академический форум Студенческое научное сообщество – 2013, Исследование и инновации. Издательство: г. Барнаул, 2013. с.112-115. 0,31 п.л.

РЕЗЮМЕ

В данной магистерской диссертации по теме «Оценка современного состояния и перспективы развития рынка недвижимости» (на примере города Павлодара) рассмотрены теоретические положения по экономическим аспектам рынка недвижимости, выявлены основные особенности и недостатки рынка недвижимости. Рассмотрена цикличность развития рынка недвижимости, а также классификация объектов недвижимости. Изучен зарубежный опыт развития рынка недвижимости.

Проведен анализ динамики изменения цен первичного и вторичного рынка недвижимости, изменения цен на аренду жилья в Республике Казахстан, а также в городе Павлодаре. Выявлены основные факторы и проблемы, сдерживающие развитие рынка недвижимости на современном этапе.

Рассмотрены перспективы совершенствования рынка недвижимости в Республике Казахстан. Предложены пути развития рынка недвижимости в городе Павлодар. В качестве перспективного инструмента развития предложено построить в г. Павлодаре крупный домостроительный комбинат.

ТҮЙІН

Бұл магистірлік диссертация тақырыбы бойынша: «Жылжымайтын мүлік нарығының келешектегі дамуы мен қазіргі жағдайын бағалау» (Павлодар қаласы үлгісінде) қарастырылған мәселелер: жылжымайтын мүлік нарығының экономикалық аспектілері бойынша теориялық жағдайы, жылжымайтын мүлік нарығының кемшіліктері мен негізгі ерекшеліктері, жылжымайтын мүлік нарығының классификациясы және жылжымайтын мүлік нарығының даму кезеңділігі. Сонымен қатар, жылжымайтын мүлік нарығының шетелдік даму тәжірибесі зерделенген.

Қазақстан Республикасындағы және де Павлодар қаласындағы жылжымайтын мүлік нарығында тұрғын үйді жалдаудағы бағаның өзгеруі, сонымен қатар бастапқы және қайталама нарығында бағаның өзгеру динамикасының талдауы өткізілген. Қазіргі кезеңде жылжымайтын мүлік нарығының дамуын тежейтін мәселелер мен негізгі факторлар анықталған.

Қазақстан Республикасында жылжымайтын мүлік нарығын келешекте жетілдіру мәселелері қарастырылған. Павлодар қаласында жылжымайтын мүлік нарығын жетілдірудегі жолдар ұсынылған. Келешекте жетілдіру құралы ретінде Павлодар қаласында үй салатын ірі комбинатты тұрғызу ұсынылды

SUMMARY

In this master's dissertation that titled "Estimation of the state of the art and perspectives of development of real estate market" (in terms of Pavlodar city) were examined real estate market's abstract theorem by economic aspects and were revealed main advantages and disadvantages of real estate market. Cyclicity of real estate market's development and also, classification of objectives of real estate were distinguished. Foreign experience of real estate's development was examined.

Dynamic of the price change of primary and secondary real estate's analysis was made and also, price change for renting an apartment in Republic of Kazakhstan (in Pavlodar also). Main factors and issues that were restraining the development of real estate market at the present stage were distinguished.

Perspectives of streamlining of real estate market in Republic of Kazakhstan were described. The ways of development in Pavlodar's real estate market were offered. As a perspective tool of development there was an offer to build a large house building factory in Pavlodar.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Инновационный Евразийский Университет

Факультет очного обучения АУ

кафедра «Экономика и менеджмент»

СТЕНОГРАММА
публичной защиты магистерских диссертаций

Павлодар, 2014

Публичная защита магистерских диссертаций

магистрант Жунусова Ф.А.

тема: «Оценка современного состояния и перспективы развития рынка недвижимости (на примере города Павлодара)»

Научный руководитель - к.э.н., Беспалый С.В.

Открытие заседания	
Нарынбаева А. С.- зав. каф. «Экономика и менеджмент»	Открытие заседания, представление членов государственной комиссии.
Выступление научного руководителя	
Беспалый С.В.	Отзыв о работе магистранта Жунусовой Ф.А.: в целом магистерская диссертация представляет собой самостоятельно выполненное исследование, содержит теоретическую новизну и практическую значимость, соответствует предъявляемым требованиям. Поставленные цели достигнуты, задачи выполнены.
Защита магистерской диссертации	
Жунусова Ф. А.	Актуальность темы исследования. Развитие рынка недвижимости один из актуальных вопросов современного этапа развития экономики. Рынок недвижимости является одной из важнейших составляющих рыночной экономики. В Республике Казахстан наблюдается стабильный экономический рост, который, несомненно, влияет на активность различных рынков нашей страны. Не исключением здесь является и рынок недвижимости. И, несмотря на постепенное замедление экономического роста, отчасти связанного со снижением инвестиционной активности, рынок недвижимости продолжает функционировать. И для дальнейшего его развития необходимы не только благоприятные предпосылки, такие как хороший инвестиционный климат, грамотная экономическая политика государства и стабильный экономический рост, но и внутренняя стабильность, и определенность. Последнее достижимо в случае четко поставленных определений объектов и субъектов рынка, как законодательно, так и на уровне отдельных участников рынка. При любом общественном устройстве особое место в системе общественных отношений занимает недвижимое имущество, с функционированием которого так или иначе связаны жизнь и деятельность людей во всех сферах бизнеса, управления и организации. Именно недвижимость формирует центральное звено всей системы рыночных отношений. Объекты недвижимости не только важнейший товар, удовлетворяющий различные потребности людей, но одновременно и капитал в вещной форме, приносящий доход. Недвижимость – основа национального богатства страны, имеющая по числу собственников массовый характер, поэтому знание экономики недвижимости необходимо для успешной предпринимательской деятельности в различных видах бизнеса, а также в жизни любой семьи и отдельно взятых граждан, поскольку

собственность на недвижимость – первичная основа свободы, независимости и достойного существования всех людей.

Анализ структуры рынка и его динамика так же свидетельствует как о положительных, так и о негативных тенденциях его развития.

Жилищное строительство признано одним из приоритетных направлений стратегии развития Казахстана до 2030 года и является одной из наиболее важных задач общенационального характера. Однако, недостаточные объемы жилищного строительства, резкие колебания цен на жилую недвижимость за последние годы вызывают необходимость более глубокого осмысления тех процессов, которые происходят сегодня на рынке недвижимости и требуют системного исследования вопросов, связанных с прогнозированием и оценкой факторов, влияющих на стоимость жилой недвижимости в Республике Казахстан. В этих условиях необходимо также определить приемлемую цену на жилую недвижимость, которая бы отвечала интересам продавцов и покупателей. Это важно сделать и для того, чтобы обеспечить доступность жилья для населения, что является, в свою очередь, одной из социальных проблем всего общества Казахстана.

Целью диссертационной работы является исследование тенденций и закономерностей изменения цен рынка недвижимости на примере города Павлодар.

Задачи диссертационной работы вытекают из целей магистерской диссертации и включают:

- исследование теоретических положений по экономическим аспектам рынка недвижимости;
- рассмотрение особенностей и классификации рынка недвижимости;
- изучение зарубежного опыта развития рынка недвижимости;
- оценка современного состояния рынка жилья в Республике Казахстан;
- рассмотрение современных тенденций развития рынка жилья в Республике Казахстан;
- анализ состояния первичного и вторичного рынка недвижимости г. Павлодар;
- исследование проблемы рынка недвижимости на современном этапе;
- предложения по развитию рынка недвижимости города Павлодар;

Объектом исследования является рынок недвижимости города Павлодар.

Предметом исследования являются количественные показатели рынка недвижимости в городе Павлодаре. Основу исследования составили данные Агентства Республики Казахстан по статистике.

Теоретической и методологической основой магистерской диссертации явились теоретические исследования классиков экономической науки, научные работы и исследования зарубежных и отечественных ученых по рассматриваемой проблеме, нормативно-правовые документы по регулированию развития рынка недвижимости Республики Казахстан, Стратегия развития

	Казахстана до 2030 года, Государственные программы развития жилищного строительства в Республике Казахстан, данные Агентства Республики Казахстан по статистике, научные статьи, материалы научно-практических конференций, периодическая литература, интернет-обзоры. В работе использовались методы системного и статистического анализа, сравнительно экономического анализа, сравнительного, SWOT - анализ. Научная новизна диссертации состоит в том, что приведенные в работе данные и положения, так же проведенный анализ рынка недвижимости позволят сформировать новые механизмы управления и развития рынка недвижимости. Основные положения, выносимые на защиту: - уточнено содержание категории "рынок недвижимости" и его классификация; - проведен анализ современного состояния рынка жилья в Республике Казахстан и выявленные предпосылки перспективного развития рынка; - исследованы цены первичного и вторичного рынка жилой недвижимости г. Павлодар; - рассмотрены перспективы совершенствования рынка недвижимости в Республике Казахстан; - предложены пути развития рынка жилой недвижимости в городе Павлодар. Практическая значимость работы заключается в том, что результаты исследования позволяют решить комплекс проблем в изучении экономических аспектов рынка жилой недвижимости. Применение предложений и рекомендаций, сформулированных в диссертации, позволит усилить и в значительной мере обновить теоретико-методологическую базу исследования вопросов регулирования рынка жилья и стратегических перспектив развития данного рынка. Материалы диссертационной работы могут быть использованы в преподавании дисциплин «Экономика недвижимости», «Оценка», в деятельности банков второго уровня, в деятельности оценщиков. Публикации: Основные научные положения, результаты и выводы, используемые в работе, отражены в 3 печатных работах общим объемом 0,8 п.л. Объем и структура диссертации. Предмет исследования, его цели и задачи определили логику и структуру работы, состоящую из введения, трех глав, списка использованных источников и приложений. Содержание включает 19 таблиц, 27 рисунков. В списке использованных источников 51 наименований.
Вопросы магистранту по работе:	
Хисматуллин Р.А	1.Процентная ставка по ипотечному кредитованию в Казахстане?
Арынова З.А.	2.Перспективы развития рынка недвижимости в г. Павлодаре?
Ответ магистранта на все поставленные вопросы:	
Жунусова Ф.А.	1. Процентная ставка по ипотечному кредитования от 9 до 14%.
	2. Перспективы развития рынка недвижимости в городе

	Павлодаре: строительство домостроительного комбината и завода ЖБИ, снос ветхого жилья.
Выступление оппонентов:	
Мусина А.Ж.	Диссертация соответствует предъявленным требованиям, может быть допущена к защите. Оценена на 100 баллов (отлично)
Выступление председателя государственной комиссии:	
	Тема раскрыта в полном объеме, выдержана по всем стандартам, без замечаний и поправок.
Решение государственной комиссии:	
По итогам защиты диссертационной работы с оценкой хорошо присваивается степень магистра экономических наук по специальности «Экономика»	

Декан ФОО АУ _____ 3. К. Смагулова

Заведующий кафедрой
«Экономика и менеджмент» _____ А. С. Нарынбаева

Технический секретарь _____ А. А. Айтымова