

сопоставимых показателей с расходами населения на их оплату в США и странах ЕС.

Таким образом, в настоящее время в России реформы сферы ЖКХ пробуксовывают по причине того, что насаждается «англо-американскую» модель управления. Однако, по нашему мнению, это абсолютно не представляется возможным по выше названным причинам. На наш взгляд, как уже отмечалось ранее, в РФ необходимо использовать и применять «скандинавскую», модель, так как она себя уже хорошо зарекомендовала и для ее реализации в нашей стране существуют все необходимые условия.

Список литературы:

1. <http://dgkh.mos.ru/international-experience-of-housing>
2. Баженов С.И. Концептуальные подходы к формированию жилищно-социального кластера региона. Автореферат дисс. на соискание уч. ст. докт. экон. наук. Челябинск, 2012, 40 с.
3. <http://iacmegapolis.ru/foreign-experience>
4. <http://www.buhonline.ru/pub/comments/2014/10/9095>
5. <http://credit-online.ws/v-rossii-s-2015-goda-povysitsya-nalog-na-nedvizhimost/>

МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ РЕЙТИНГОВ ДЛЯ МНОГОКВАРТИРНЫХ ЖИЛЫХ ДОМОВ: РАЗРАБОТКА И ПРИМЕНЕНИЕ

УДК 332.622

*Д.В. Масленникова,
магистр ВШЭМ
В.А. Ларионова, к.ф.-м.н., доц.
УрФУ, г. Екатеринбург*

Аннотация: В работе предложена система рейтингования многоквартирных жилых домов на основе потребительских предпочтений. Рейтинг многоквартирного жилого дома является показателем качества конкретного объекта и содержит перечень характеристик, которые позволяют покупателю соотнести заявленный застройщиком класс жилья с фактическим уровнем качества данного объекта. Данная методика может быть использована, как практический инструмент выбора квартир в новостройках.

Появление на рынке недвижимости такого понятия, как класс жилья произошло уже давно и закрепилось в сознании покупателей. Однако до сих пор трудно дать ответ на вопрос, почему конкретный объект относится к тому или иному классу. Зачастую, под «классом» жилья застройщики понимают некое абстрактное понятие, и сами принимают решение о том, как позиционировать свой объект. Существует множество классификаций, которые, несмотря на различия, имеют много общего.

В большинстве из них выделяются следующие 4 класса: «эконом», «комфорт», «бизнес» и «элит». Выделение этих групп основано на использовании целого ряда критериев. Основными среди них являются: расположение дома относительно города, архитектурные особенности, используемые технологии строительства, используемые материалы, качество инженерных систем, качество отделки, уровень благоустройства придомовой территории, обслуживание дома. К каждой группе объектов предъявляются свои требования комфортности, безопасности, технологий строительства и так далее.

В настоящее время, в России отсутствует четкая, общепризнанная классификация жилой недвижимости. Дискуссии о ее необходимости и о критериях классификации ведутся до сих пор. В 2012 году Российская Гильдия Риэлторов разработала Единую Классификацию жилых новостроек. Согласно классификации все объекты жилой недвижимости делятся на две группы:

1) Массовое жилье:

Эконом-класс - это квартиры со стандартной планировкой, обычно располагаются в типовых серийных проектах многоэтажных домов. Площади квартир -комн.- от 28 кв.м., 2-комн. – от-44кв.м., 3-комн. - от 56 кв.м., 4-комн. - от 70 кв.м., 5-комн.-от 84 кв.м. Площади кухни до 8 кв.м. Высота потолков менее 2,7. Благоустройство придомовых территорий стандартное. Наличие объектов социальной инфраструктуры - в радиусе 1 км. от жилого дома. Инженерное обеспечение минимально-необходимое.

Комфорт-класс - это квартиры улучшенной планировки, обычно располагаются в многоэтажных домах усовершенствованных серийных проектов часто с переменной этажностью и разнообразными архитектурными решениями фасадов. Площадь квартир комфорт-класса начинаются от 34 кв.м., площадь кухни от 8 м. Высота потолков от 2.7 м. Комнаты изолированные, в наличии большие балконы и кладовки. Благоустройство придомовых территорий и входных групп стандартное, возможна ограда по периметру и охрана, консьерж, домофон. Предполагается стандартное, но улучшенное инженерное обеспечение.

2) Жилье повышенной комфортности:

Бизнес-класс – это квартиры свободной планировки. Располагаются в домах, построенных по индивидуальным проектам с подчеркнутой дизайнерской проработкой архитектурного облика. Площади квартир начинаются от 45 кв.м., площади кухонь от 12 кв.м., высота потолков от 2,75 м. Как правило, имеются пентхаусы, двухуровневые квартиры. В квартирах свыше двух комнат предполагается наличие не менее 2 санузлов. В проект заложены

скоростные лифты, закрытый наземный/подземный паркинг. Имеется благоустроенная придомовая территория, собственная служба охраны и эксплуатации, стационарные посты на входе в дом, на въездах в паркинг и во двор. Желательно видеонаблюдение по периметру дома, система уведомления о доступе третьих лиц на территорию через домофон и консьержа. Дома бизнес-класса расположены в районах с развитой социальной инфраструктурой в радиусе не более 1 км. от жилого дома.

Элит-класс - по определению не может быть представлено на рынке в больших объемах. Это квартиры эксклюзивной планировки с авторским проектом и отделкой. Расположены в домах, возведенных по индивидуальному авторскому проекту известного архитектора. Архитектурный облик дома с глубокой проработкой внешних элементов здания.

Площадь квартир элит-класса начинается от 60 кв.м. Планировочное пространство гибкое и ограничено только периметром наружных стен. Площадь кухни от 20 кв.м., высота потолков от 3 м. Дома оснащены по "последнему слову техники" современным инженерным обеспечением. Запроектирована централизованная приточно-вытяжная вентиляция и климат-контроль с многоступенчатой системой фильтрации. Отопление автономное от придомовой котельной или от индивидуального теплового пункта. Скоростные лифты, оснащение современными слаботочными коммуникационными сетями. Ведется поквартирный дистанционный учет всех энергоресурсов, информация подается на единый пункт диспетчерского контроля. Входная группа - холл ресепшн.

Благоустроенная хорошо охраняемая придомовая территория с детальной проработкой ландшафтного дизайна и малых архитектурных форм обнесена оградой по периметру. Имеются собственная служба охраны и эксплуатации, стационарные посты на входе в дом, а также на въездах в паркинг и во двор, а также усиленная система видеонаблюдения, система уведомления о доступе третьих лиц на территорию. Предполагается наличие закрытого наземного или подземного паркинга предпочтительно с мойкой и экспресс автосервисом. Организован удобный доступ к паркингу для жильцов: квартира-лифт-паркинг (не менее 1,5 машиномест на квартиру). Дома элит-класса расположены в районах с большой концентрацией объектов коммерческого и административного назначения, в непосредственной близости к культурным центрам, памятникам архитектуры с живописным видом из окон, высокой транспортной доступностью к территории дома.

Одна из классификаций была предложена фирмой Real Estate & Development Consulting. Специалисты из Real Estate & Development Consulting предложили взять в качестве основного критерия оценки мотивацию покупателя при выборе того или иного объекта жилой недвижимости. Получилась универсальная классификация, которая не привязана к уровню развития строительных технологий. В связи с развитием строительных технологий и увеличением требований к жилью, обычную классификацию, основанную на характеристиках квартиры, приходится периодически пересматривать в сторону повышения "элитности". То есть элитный дом,

построенный в начале 21 века, сейчас, скорее всего, будет отнесен к бизнес-классу. Такой критерий позволяет при необходимости адаптировать классификацию без необходимости добавления новых «уровней». Данная классификация включает в себя четыре класса объектов: эконом, комфорт, бизнес, премиум.

1) Эконом-класс: при выборе этого типа жилья покупатель ориентируется на минимальную стоимость квартиры. Имеющуюся потребность в крыше над головой необходимо решить, уложившись в определенную сумму. Потребительские характеристики новостройки принимаются в расчет только в том случае, если на рынке есть несколько предложений, конкурирующих по цене.

2) Комфорт-класс предполагает доплату за удобство. Покупатель готов к увеличению стоимости квартиры в обмен на улучшенные потребительские характеристики или удачное местоположение. Кто-то готов к большей доплате, кто-то в меньшей, но все понимают, что им нужно не просто жилье, а жилье комфортное.

3) Бизнес-класс: вслед за улучшением финансового положения у человека появляется потребность закрепить свой социальный статус. В этот момент потенциальный покупатель обращает внимание на бизнес-класс. Такое жилье обычно занимает удобное местоположение и обладает высокими потребительскими характеристиками, подтверждающими его высокий статус.

4) Элитное жилье доступно лишь немногим избранным. Приобретается из соображений престижа. Должно быть построено в соответствии с последними достижениями строительных технологий. Именно поэтому требования к элитным квартирам часто пересматриваются. Покупатель стремится упрочить достигнутый исключительный материальный и социальный статус. Ограничений по цене практически нет.

На сегодняшний день ситуация на рынке недвижимости в вопросе определения класса жилья не слишком прозрачная - нет официального и общепризнанного документа, на который могли бы ориентироваться все участники рынка. Границы между классами могут быть в известной степени условны, и потенциальный покупатель может обмануться, заплатив большую сумму за меньший комфорт.

Исследования рынка недвижимости говорят о том, что покупателям сегодня недостаточно просто четырех стен с окнами по приемлемой цене. Желанием покупателя при заселении в новую квартиру является получение максимального комфорта и безопасности. Это касается и удобства планировки, качества отделки, инженерного оснащения, развитой инфраструктуры и надежной репутации застройщика.

Большинство объектов, предлагаемых сегодня на рынке Екатеринбурга, отличается несущественно по качеству. Застройщики обеспечивают потребителя квартирами с минимальным набором характеристик, соответствующим общепринятым стандартам.

Квадратный метр в екатеринбургских новостройках может иметь разную стоимость. Большое значение при формировании стоимости играют такие

факторы как репутация застройщика, стадия строительства, месторасположение объекта, а также материалы, с применением которых выполнялись работы по строительству.

Делая выбор в пользу того или иного застройщика, потребитель задается вопросом: из чего формируется цена квадратного метра, и всегда ли она обоснована? Что умалчивает застройщик? И о каких важных характеристиках дома стоит узнать, прежде чем делать окончательный выбор.

Стоит отметить, что квартиры в новостройках по низкой цене привлекают многих. Однако не только цена повышает интерес к ним.

В рамках данного исследования была собрана обширная и уникальная по информативности база характеристик объектов, на основе которых рассчитаны объективные рейтинги многоквартирных жилых домов.

Характеристики включают в себя более 40 параметров, по которым оценивается жилье. Все эти параметры для удобства оценки разделены на пять категорий: безопасность; инженерное оснащение; комфорт в квартире; опции дома; экология жизни. Каждой категории присвоен весовой коэффициент, в зависимости от значимости параметра для потребителей. Наличие (или отсутствие) в доме того или иного параметра, увеличивает (уменьшает) итоговое значение рейтинга. Итоговое значение рассчитывается, как сумма значений категорий.

Таблица 1. Перечень характеристик рейтинга многоквартирного жилого дома.

Опции дома	Безопасность	Инженерное оснащение	Экология жизни	Комфорт в квартире
Паркинг	Противопожарная сейф-дверь	Автономная котельная	Метров до ближайшей дороги	Уровень отделки
Коэффициент лифтового оснащения	Консьерж-служба	Горизонтальная разводка труб	Метров до ближайших трамвайных путей	Частичная мебелировка
Марка лифта	Незадымляемая лестница	Доочистка холодной воды	Метров до ближайших ЖД путей	Высота потолков
Собственный двор	Клапаны дымоудаления	Приборы учета тепла	Расстояние до авиатранспорта	Терморегуляторы на радиаторах отопления
Детская площадка	Пожарная звуковая сигнализация в квартире	Приборы учета воды	Промышленные зоны	Сантехника установлена (да/нет)
	Пожарная звуковая сигнализация в МОП	Системы энергосбережения, датчики движения		

	Спринкерная система пожаротушения	Слаботочные сети до квартиры		
	Автономные резервные электрогенераторы			

Рейтинг многоквартирного жилого дома является показателем качества конкретного объекта и позволяет покупателю соотнести заявленный застройщиком класс жилья с фактическим уровнем качества данного объекта.

Ниже представлен пример характеристик категории «Опции дома», которая включает в себя:

1) Оснащение парковочными местами.

Важным требованием, которое сегодня предъявляют потребители новостроек, является наличие парковочных мест. Далеко не каждый застройщик может похвастаться большой придомовой территорией и высоким показателем оснащенности парковочными местами. Наличие подземного паркинга, конечно, решает эту проблему, но далеко не каждый может позволить себе приобретение паркинга за 400 000 руб.

2) Коэффициент нагрузки на лифты.

Приобретая новую квартиру, потребитель старается учесть все факторы, и немаловажным критерием является марка и число лифтов в подъезде. Чем больше нагрузка на лифты, тем дольше жители будут ждать лифт.

3) Собственный двор.

В условиях крайней нехватки земель, застройщики зачастую забывают о важном факторе – наличии собственной придомовой территории. Для дворов обязательным требованием является наличие современных детских площадок, но их качество нередко оставляет желать лучшего. Негде отдохнуть и погулять с ребенком. Городские джунгли давно стали привычным пейзажем для жителей уральской столицы.

4) Автономная котельная.

Характеристика показывает наличие (или отсутствие) автономной котельной в новостройке. При отсутствии автономной котельной источник получения теплоносителя и горячей воды - «городские сети», либо полуавтономное теплоснабжение.

5) УК vs ТСЖ.

Показывает, какая система управления многоквартирным домом будет внедрена после сдачи новостройки. Данные актуальны на момент сдачи дома, так как в дальнейшем форма управления может быть изменена по решению собрания собственников.

6) Пожарная безопасность.

При выборе квартиры в новостройке решающим может стать любой из 40 параметров. Каждый из параметров различными покупателями в разных ситуациях может быть истолкован по-разному. Например, для одинокого холостяка, автолюбителя близость дороги будет плюсом (быстро доехать до

дома), а для родителя двоих маленьких детей скорее минусом (шум, загазованность, безопасность). Каждый выбирает для себя, поэтому система рейтингов разбита на категории, учитывающие интересы каждой группы.

Что получает потребитель, приобретая квартиру? Квадратные метры или вид из окна, благоустроенный двор и развитую инфраструктуру? Пока, скорее, все же первое. Появятся ли у дома со временем газоны и детский городок, полностью остается на совести застройщика.

Сегодня на рынке отсутствует общепризнанная классификация многоквартирных жилых домов, есть несколько документов, предложенных участниками рынка и рекомендуемых к использованию. Под «классом» жилья застройщики понимают некое абстрактное понятие, и сами принимают решение о том, как позиционировать свой объект. Вопрос определения ключевых характеристик объекта сегодня достаточно актуален, поскольку позволил бы потребителям иметь более полное представление о приобретаемом объекте жилой недвижимости.

Предложенная в рамках данного исследования система рейтингования многоквартирных жилых является альтернативой классификации жилой недвижимости. Она ориентирована в первую очередь на потребителя и учитывает интересы покупателей квартир в новостройках. Перечень характеристик жилых домов является инструментом для защиты интересов потребителей, являясь ориентиром, позволяющим сделать выбор квартиры в новостройке более осознанным и понятным

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

УДК 332.1

*Мышкина Ю.И.
Магистрант
ВШЭМ, УрФУ*

В настоящее время ситуация на рынке недвижимости складывается довольно неоднозначно. Существует множество прогнозов, которые, тем не менее, не дают точного ответа на вопрос выгодно ли покупать и продавать недвижимость в условиях кризиса.

Ключевые слова: недвижимость, первичный рынок недвижимости, ипотека, экономическая нестабильность.

Сейчас на рынке Екатеринбурга идет перераспределение потребителя с вторичного рынка на первичный. Причин несколько, в том числе и цена приобретения. Риски присутствуют, но пока они минимальны. Как результат – рост цен в Екатеринбурге на первичном рынке, медленно, но верно обгоняет рост на вторичном почти в два раза.