

## ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЦЕНОВУЮ ДИНАМИКУ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

**Б. М. Бедин, А. С. Гусак**

*Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация*

### Информация о статье

Дата поступления  
6 марта 2017 г.

Дата принятия к печати  
20 марта 2017 г.

Дата онлайн-размещения  
31 мая 2017 г.

### Ключевые слова

Недвижимость;  
рынок недвижимости;  
экономика недвижимости;  
анализ рынка недвижимости

### Аннотация

Рынок недвижимости обладает специфическими характеристиками, которые существенно отличают его от других рынков. Для принятия экономически рациональных решений все его участники должны осознавать факторы, действующие на рыночную ситуацию. В статье исследуется влияние особенностей рынка недвижимости на ценовую конъюнктуру, проводится анализ факторов, воздействующих на ценовую динамику рынка недвижимости. Предлагается авторская интерпретация причин возникновения главных тенденций развития рынка недвижимости, выделяются «стадии» развития рынка, проводится проверка влияния факторов на основе фактических данных о динамике цен на примере рынка недвижимости г. Иркутска в 1998–2016 гг.

## FACTORS AFFECTING THE PRICE DYNAMICS OF REAL ESTATE MARKET

**Boris B. Bedin, Anna S. Gusak**

*Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation*

### Article info

Received  
March 6, 2017

Accepted  
March 20, 2017

Available online  
May 31, 2017

### Keywords

Real estate; real estate market;  
real estate economics; real  
estate market analysis

### Abstract

The real estate market has specific characteristics that are significantly different from other markets. To make economically rational decisions all the participants in this market need to be aware of the factors affecting the market situation. The article analyzes the characteristics of the real estate market impact on the price situation. The analysis of factors influencing the price dynamics of real estate market has been made. The author suggests an interpretation of the major trends emergence in the real estate market, highlighting the basic stages of the market development, and performs an inspection of the factor effects based on actual information on real estate price dynamics in Irkutsk in 1998–2016.

На протяжении большей части истории развития рынка недвижимости постсоветской России цены на недвижимое имущество демонстрировали устойчивую тенденцию к росту. Однако во время глобального финансового кризиса 2008–2010 гг. эта тенденция впервые была явно нарушена. В 2011–2014 гг. рост цен на недвижимость возобновился, сменившись, тем не менее, очередным падением в 2015–2016 гг. Почему так происходит? Этот вопрос, безусловно, волнует всех участников рынка недвижимости, как профессиональных (риелторы, оценщики, управляющие недвижимостью, строители,

инвесторы), так и непрофессиональных, т. е. тех, кто покупает недвижимость «для себя». Ответ на данный вопрос требует последовательной реализации следующих этапов:

1. Выявление общих особенностей рынка недвижимости.
2. Логический анализ факторов, способных повлиять на ценовые изменения на рынке недвижимости.
3. Проверка влияния факторов с учетом фактических данных о динамике цен на рынке недвижимости.

В общем понимании «рынок» представляет собой систему, регулирующую соот-

ношением спроса и предложения. В первую очередь рынок — это система экономических отношений между покупателями и продавцами. Понятие «рынок недвижимости» встречается в экономической литературе в различных интерпретациях. Можно, например, привести следующие определения понятия рынка недвижимости:

- система экономических отношений, возникающих при различных операциях с недвижимостью;

- совокупность механизмов, обеспечивающих переход полных или частичных прав на объекты недвижимости от одного субъекта к другому;

- совокупность объектов, в отношении которых имеется возможность вовлечения в экономический оборот [1, с. 8–12; 2, с. 21].

По результатам анализа учебной и научной литературы, [3, с. 83–86; 4, с. 11–17], а также путем логических рассуждений можно выделить ряд особенностей рынка недвижимости.

Объекты недвижимости — товар специфический. Реакцию рынка на спрос и предложение определяют две его основные особенности: неповторимость и неподвижность. Объект недвижимости как товар не может иметь абсолютно идентичные аналоги, хотя бы с точки зрения местоположения. Их невозможно, как, например, другой товар, перенести из одного места в другое, при этом местоположение является одним из основных факторов, влияющих на стоимость объектов недвижимости.

Важность местоположения приводит к тому, что рынок недвижимости носит локальный характер — его территориальные границы, как правило, достаточно узки. Рынок недвижимости каждого населенного пункта имеет определенную ценовую политику, уровень спроса и предложения, зачастую и сами объекты, представленные на локальных рынках, обладают существенными отличиями.

Необходимо отметить, что рынок недвижимости является рынком несовершенной конкуренции. Совершенный рынок характеризуется регулярным и большим спросом, а на рынке недвижимости спрос ограничен и нерегулярен. Основная движущая сила развития рынка — конкуренция среди продавцов, присутствует и на рынке недвижимости, однако она достаточно затруднена из-за сложности и уникальности товара.

Если на совершенном рынке спрос и предложение благодаря конкуренции и свободному перемещению товаров приблизительно равны, то на рынке недвижимости

достижение состояния равновесия между спросом и предложением — очень редкое явление. В результате невозможности оперативной реакции предложения на изменение спроса на рынке недвижимости наблюдается ситуация, которую можно охарактеризовать как «колебание между рынком покупателя и рынком продавца». Действительно, при росте спроса на недвижимое имущество, объем предложения не может быть резко увеличен из-за длительности строительного цикла и невозможности перемещения товара из других регионов. Продавцы вторичного рынка также будут склонны придержать объекты, выставляемые на продажу, в надежде дополнительно заработать на росте цен. Как следствие возникает «рынок продавца», который характеризуется устойчивым, а иногда и стремительным ростом цен, нежеланием продавцов идти на уступки, отсутствием выбора привлекательных объектов для покупателей. В противном же случае, т. е. при падении спроса, предложение не может резко сократиться, так как строители будут достраивать начатые ранее объекты, а продавцы вторичного рынка недвижимости начнут продавать. Тогда возникает «рынок покупателя» — покупатель придирчиво выбирает объект, активно торгуется, и все это происходит на фоне стагнации на рынке недвижимости или падения цен.

На рынке совершенной конкуренции присутствует неограниченное количество независимых участников хозяйственной деятельности — продавцов и покупателей, а на рынке недвижимости количество участников ограничено. В данном случае проявляется действие «закона спроса», когда количество сделок, совершаемых с дешевыми товарами, больше, чем с дорогими. Поскольку недвижимость — один из наиболее дорогих товаров, количество сделок на рынке недвижимости относительно небольшое. Ограниченность сделок повышает значимость каждой из них для рынка в целом, что особенно ярко проявляется на небольших локальных рынках недвижимости.

Кроме того, на рынке совершенной конкуренции издержки по сделкам низки по сравнению с ценой товара, для рынка недвижимости, наоборот, характерны высокие операционные издержки («транзакционные издержки»).

В отличие от совершенного рынка, на котором преобладают «публичные» сделки, на рынке недвижимости сделки носят частный характер, т. е. в них участвуют только покупатель и продавец, в некоторых случаях —

риелтор. Условия сделки индивидуальны: цена объекта, порядок совершения сделки, оформление документов, порядок передачи объекта и денежных средств и т. д. Стороны сделки не заинтересованы в распространении информации о ней. Следствием частного характера сделок является относительно низкая доступность информации на рынке недвижимости, недостаток сведений у продавцов и покупателей о конкретном товаре и о рынке в целом. Проблема с доступностью информации приводит к востребованности рынком посредников-консультантов: риелторов, оценщиков, юристов, управляющих недвижимостью. По сути возможность осуществления ими профессиональной деятельности зависит от того факта, что они владеют информацией о рынке недвижимости, а их клиенты нет. Необходимо отметить, что даже та информация, которая доступна в открытых источниках, начиная с интернета и заканчивая объявлениями на заборах, зачастую недостоверна. Действительно, если в объявлении о продаже указана определенная цена объекта (например, 3 млн р.) это не значит, что объект будет продан за эту сумму, так как никто не может отменить возможность торга при ведении переговоров о заключении сделки. Следует учесть и то, что большинство объявлений, находящихся в открытом доступе, это объявления риелторских фирм, агрессивно нарабатывающих «клиентскую базу», и вполне понятно, что риелтор вряд ли выставит объект по «цене продавца». Острая конкуренция на рынке риелторских услуг приводит к возникновению курьезных случаев, когда один и тот же объект выставляется несколькими агентствами недвижимости, причем в каждом случае по своей цене, которая может отличаться от цен других агентств на сотни тысяч рублей.

Одна из характеристик совершенного рынка — высокая ликвидность товара. Однако недвижимость характеризуется низкой ликвидностью. В силу длительного срока экспозиции товара на рынке, а для недвижимости этот срок, как правило, составляет несколько месяцев, рынок недвижимости отличается высокой степенью инерции. Кроме того, информация на рынке обновляется достаточно медленно и из-за того, что в базах агентств недвижимости зачастую присутствуют объекты давно уже проданные или реализуемые по изменившимся ценам, информация о них исправно публикуется, и, например, при определении средней цены практически невозможно отсеять все подобные объекты.

Цены на недвижимость высоки, поэтому для приобретения объектов недвижимости довольно часто привлекаются кредитные ресурсы. Этот факт повышает значимость доступности ипотечных кредитов для развития рынка в целом. Большинство сделок, проводимых на рынке недвижимости, требуют государственной регистрации.

Следует заметить, что рынок недвижимости имеет сложную структуру, которую можно разделить на сегменты в зависимости от критериев классификации. В результате анализа некоторых исследований в качестве таких критериев были выделены следующие:

- функциональное назначение объекта недвижимости (жилое, офисное, торговое, производственно-складское и т. д.);
- тип объекта (встроенное помещение, отдельно стоящее здание, земельный участок и т. д.);
- степень готовности (готовые к эксплуатации, требующие ремонта или реконструкции, незавершенное строительство и т. д.);
- вид права на объект недвижимости (собственность, аренда, субаренда и т. д.) [5, с. 88–94; 6, с. 8–9].

Сегментирование рынка недвижимости, его классификация по отдельным критериям тесно связаны с целями анализа рынка недвижимости. Конечно, каждый сегмент имеет свои особенности, тем не менее, можно выделить ряд общих факторов, определяющих ситуацию на рынке недвижимости в целом.

Основными движущими силами, влияющими на рынок недвижимости, как, впрочем, и на рынки других товаров, являются спрос и предложение. Однако их взаимодействие на рынке недвижимости весьма своеобразно, как уже упоминалось, они редко приходят в равновесие. Кроме того, зачастую возникает ситуация, которую можно назвать «несоответствие спроса и предложения по структуре». Это означает, что предлагаются объекты одного типа, а спрос формируется на объекты другого типа. Как следствие, количественное превышение предложения над спросом далеко не всегда приводит к снижению цен, более того, цены могут и расти. Ликвидные объекты достаточно быстро «уходят» с рынка, на что продавцы реагируют повышением цен, а продавцы неликвидных объектов поднимают цены, следуя за общим трендом, в результате неликвидная недвижимость остается не проданной.

С учетом результатов некоторых исследований [7, с. 39–40; 8, с. 24–36] путем логического анализа выделяются следующие

группы факторов, влияющие на спрос и предложение на рынке недвижимости:

1. Экономические факторы, среди которых наиболее значимыми являются:

1.1. Уровень и динамика доходов физических и юридических лиц. Очевидно, что доходы физических лиц напрямую влияют на платежеспособный спрос на рынке жилой недвижимости; доходы юридических лиц — на спрос на рынке нежилых объектов и, опосредованно, через доходы работников, на спрос на жилую недвижимость. Помимо уровня доходов существенное влияние на рыночную ситуацию оказывает и их динамика, ведь недвижимость один из наиболее дорогих товаров, требующий достаточно длительных накоплений и использования кредитных схем. Следовательно, при положительной динамике доходов есть возможность делать накопления, при отрицательной такой возможности нет.

1.2. Уровень цен на рынке недвижимости. Как известно, соотношение спроса и предложения определяет цену товара, но не стоит забывать и об обратном механизме, когда ценовой уровень начинает влиять на спрос и предложение. Действительно, при достижении «ценового потолка» снижается количество покупателей, способных приобрести недвижимость, т. е. платежеспособный спрос падает, а достижение «ценового дна», наоборот, влечет увеличение количества покупателей, способных приобрести недвижимость.

1.3. Себестоимость строительной продукции. Затраты на строительство в существенной степени определяют цены на первичном рынке недвижимости, так как строителям нет смысла продавать объекты дешевле их себестоимости. Поскольку на рынке недвижимости наблюдается существенная взаимозависимость вторичной и первичной недвижимости, то уровень себестоимости сказывается и на поведении вторичного рынка.

1.4. Доступность заемных средств. Приобретение недвижимости с использованием различных кредитных схем является стандартной практикой, следовательно, доступность кредита существенным образом сказывается на платежеспособном спросе. Влияние этого фактора очень четко прослеживается на примере Российского рынка недвижимости. Так, массовое развитие ипотечного кредитования и повсеместное улучшение банками его условий в 2005–2007 гг. сопровождалось бурным ростом цен на рынке недвижимости. Ужесточение условий кредитования с конца 2008 г. по начало 2010 г. и с начала 2015 г. по

середины 2016 г. совпало с существенным снижением цен на недвижимость.

1.5. Уровень арендных ставок. Арендная ставка является выражением цены на рынке недвижимости и, как правило, коррелируется с ценой купли-продажи. Однако необходимо учитывать, что для различных рыночных сегментов и даже для разных объектов в рамках одного сегмента соотношение арендной ставки и цены продажи может существенно варьироваться. Так, например, отношение годовой арендной платы к цене продажи (при простой аренде) для однокомнатной квартиры будет выше, чем для трехкомнатной (9–11 и 5–7 % соответственно). Таким образом, в некоторых случаях будет выгоднее приобрести недвижимость, а в других — арендовать.

1.6. Налогообложение и налоговые льготы. Высокие налоги сокращают реальные доходы как населения, так и предприятий. Наибольшее значение из налоговых льгот, имеет льгота по налогу на доходы физических лиц, предоставляемая покупателю недвижимости. Она призвана способствовать повышению платежеспособного спроса.

2. Социальные факторы. В данной группе факторов следует обратить внимание на следующие:

2.1. Изменение численности населения. Спрос на недвижимость в конечном итоге формируют люди, т. е. больше людей — больше спрос. Однако на протяжении практически двух десятилетий в России наблюдалась явно выраженная тенденция сокращения населения, которая была преодолена только за последний пятилетний период. Почему же снижение численности населения не вызвало падения спроса на рынке недвижимости? Можно привести четыре основные причины такого несоответствия:

– во-первых, уменьшение численности населения проявлялось крайне неравномерно в отдельных регионах России, в большинстве из них население сокращалось, но в некоторых регионах, особенно в отдельных крупных городах, население росло;

– во-вторых, переход к рынку и распад Советского Союза сопровождался резким ростом как внутрироссийских миграционных потоков, так и притоком мигрантов из зарубежных стран, и всем им необходимо было где-то жить;

– в-третьих, «квартирный вопрос» испортил не одно поколение россиян, ведь если сравнить формальный показатель обеспеченности жильем на 1 чел. с аналогичными показателями развитых стран, то выяснится,

что в России уровень обеспеченности в разы ниже, т. е. неудовлетворенный спрос будет еще достаточно долго «давить» на рынок;

– в-четвертых, нельзя не отметить и рост «запросов» граждан в плане обеспечения жильем: если, например, для 1930-х гг. прошлого века вполне нормальной была ситуация, когда семья из восьми человек проживала в неблагоустроенном доме площадью 30 м<sup>2</sup>, то сейчас такие жилищные условия вряд ли кого-то устроят.

2.2. Возрастной состав населения. Он сказывается на структуре спроса прежде всего в отношении жилой недвижимости, так как люди разных возрастных групп имеют различные предпочтения в плане приобретаемого жилья. Кроме того, пожилые люди в течение своей жизни, как правило, жилье уже получили либо приобрели, активный же спрос формируется молодыми людьми, вступающими во взрослую жизнь, создающими семьи.

2.3. Социальный статус. Люди, имеющие, по их мнению, так называемый «высокий социальный статус» зачастую в своих предпочтениях на рынке недвижимости руководствуются не соображениями экономической целесообразности (исходя из соотношения цена — качество), а стремятся к тому, чтобы приобретаемые ими объекты «соответствовали» их статусу. Идея значимости «социального статуса» на рынке недвижимости находит свое отражение в проектах «элитного жилья».

3. Административные факторы. Их роль в российской истории всегда была высока. Не является в этом отношении исключением и рынок недвижимости. К основным административным факторам относятся:

3.1. «Административные барьеры», возникающие при получении разрешений на строительство и подключение к коммуникациям, при вводе объектов в эксплуатацию и изменении назначения земельных участков и т. д. Наличие таких барьеров тормозит развитие строительного комплекса, а следовательно, и сокращает объем предложения на рынке недвижимости. Необходимость упрощения «разрешительных» процедур не раз становилась предметом обсуждений на самом высоком уровне, однако этот вопрос до сих пор остается нерешенным.

3.2. Деятельность государственных и муниципальных организаций, непосредственно задействованных в оформлении сделок с недвижимостью (Бюро технической инвентаризации, учреждения Росреестра и др.). На сегодняшний день в их деятельности

наметился поворот «в сторону клиента», однако, то, как она осуществлялась ранее, наверняка у многих продавцов и покупателей отбило желание самостоятельно заниматься оформлением сделок с недвижимостью, зато породило обширное поле деятельности для многочисленных агентств недвижимости.

4. Окружение. Любой объект недвижимости существует не в вакууме. Его полезность в существенной степени определяется окружающими объектами. Среди факторов окружения наиболее значимыми являются следующие:

4.1. Объекты социальной инфраструктуры. Наличие и доступность, например, таких объектов, как детские сады, школы, поликлиники оказывают существенное влияние на принятие решения о покупке недвижимости. Немаловажным фактором является и доступность объектов «социально-коммерческого назначения» — продовольственных магазинов, рекреационных центров и т. д.

4.2. Объекты транспортной инфраструктуры. Фактор транспортной доступности в существенной степени сказывается на привлекательности недвижимости. Можно отметить, что развитие транспортной инфраструктуры, сопровождающееся процессом массовой автомобилизации и расширением сети общественного транспорта, приводит к «сглаживанию» разницы цен в разных районах города.

4.3. Экология. Безусловно, расположение вблизи чадящего промышленного предприятия или очистных сооружений не добавит привлекательности даже отличному объекту недвижимости.

5. Политические, национальные и культурные факторы, традиции населения. Как известно, «политика есть концентрированное выражение экономики», поэтому политические факторы не могут не сказаться на рынке недвижимости. Политическая стабильность, уверенность в невозможности будущей конфискации, национализации и т. д. — необходимые условия для нормального развития рынка недвижимости.

Национальные, культурные факторы и традиции населения в наибольшей степени влияют на рынок жилой недвижимости. Например, на российском рынке недвижимости, в силу своеобразной истории развития жилого фонда, наблюдается явное превышение количества квартир в многоквартирных домах над прочими объектами недвижимости, по сделкам же (в силу выбранного в свое время способа массовой приватизации жилья) преобладают сделки купли-продажи. Рынок

недвижимости США отличается многочисленными предложениями односемейных жилых домов при преобладании сделок купли-продажи. Основными объектами на рынке недвижимости многих европейских стран являются квартиры в многоквартирных домах, однако, что касается сделок, то среди них наиболее распространены сделки аренды, которые многие европейцы считают более предпочтительным способом приобретения жилья.

Далее рассмотрим основные тенденции ценовых изменений на рынке недвижимости. Необходимо отметить, что на стоимость объектов недвижимости оказывает влияние совокупность факторов, причем в отдельных случаях их влияние разнонаправлено. В целом, можно выделить две основные тенденции в изменении ценовой ситуации на рынке недвижимости:

- устойчивый рост стоимости недвижимости в долгосрочной перспективе;
- циклические колебания цен в более коротких промежутках времени.

Очевидно, что первая тенденция является следствием долгосрочного взаимодействия спроса и предложения на рынке недвижимости. В нормально развивающейся экономике спрос на недвижимость показывает стабильный рост в течение длительного времени. Такая тенденция возникает, например, при повышении количества хозяйствующих субъектов, расширении масштабов их деятельности, демографическом росте, увеличении потребностей населения в плане жилищных условий. Предложение также может расти, но за счет того, что количество строящихся объектов будет превышать количество объектов, выводимых из эксплуатации. Однако не следует забывать о том, что рост предложения на рынке недвижимости неизбежно сталкивается с ограничением в виде дефицита земельных участков, причем в данном случае речь идет о дефиците «экономически ценной территории». Действительно, при наличии огромных неосвоенных территорий земля в пределах городов, а также в прилегающих к ним зонах застраивается все более плотно. Возникает «потенциал роста стоимости земли при потенциале снижения стоимости зданий и сооружений» [9, с. 206], при этом первый из них превалирует. Таким образом, наблюдается растущий спрос при воздействии фактора, ограничивающего рост предложения. Такая ситуация и сопровождается ростом цен.

В то же время, если отследить ценовые изменения в более коротких промежутках времени, то обнаружим, что они могут быть

разнонаправленными, носящими циклический характер. Цикличность рынка недвижимости отмечают многие авторы, например, Г. М. Стерник [10, с. 60–65]. В целом, путем достаточно длительных наблюдений за динамикой цен на рынке недвижимости, а также логического анализа воздействия факторов рыночной среды были выявлены следующие стадии развития рынка недвижимости:

1. Стадия умеренного роста. Характеризуется темпами роста стоимости недвижимости несколько превышающими общие темпы инфляции. Такая ценовая динамика в полной мере укладывается в теорию, объясняющую долгосрочную тенденцию роста стоимости (растущий спрос при ограниченном предложении).

2. Стадия быстрого роста («бум»). Характеризуется резким ростом стоимости недвижимости. Например, на Иркутском рынке недвижимости в 2006–2007 гг. по отдельным категориям жилых объектов наблюдался ежегодный рост стоимости до 80 %, а земельные участки в 2007 г. подорожали более чем в 2 раза. Причина возникновения этой стадии — резкий рост спроса при ограниченном, а в некоторых случаях и уменьшающемся предложении. Взрывной рост спроса происходит потому, что, во-первых, ближе к концу стадии умеренного роста рынок недвижимости становится инвестиционно-привлекательным, поскольку дает возможность получить высокую норму отдачи, складывающуюся из инвестиционного дохода (от прироста стоимости) и эксплуатационного дохода (от аренды недвижимости), а активизация инвесторов на рынке раскручивает «ценовую спираль», т. е. инвесторов становится больше, растет спрос, следовательно, увеличиваются темпы роста стоимости, что привлекает новых инвесторов. Во-вторых, покупатели, приобретающие недвижимость «для себя», также увеличивают спрос: они осознают, что, приобретая недвижимость в дальнейшем, а не сейчас, им придется существенно переплатить.

Резкое увеличение предложения, как выяснилось ранее, невозможно по причине длительности строительного цикла. Продавцы же вторичного рынка недвижимости скорее будут склонны придержать свои объекты, в надежде заработать на дальнейшем росте цен, тем самым сократив предложение.

3. Стадия «стагнации». Сопровождается резким сокращением количества сделок при сохранении ценового уровня. Ближе к концу стадии «бума» цены достигают «ценового потолка», т. е. у потенциальных покупате-

лей нет средств для совершения сделок при таком уровне цен, те из них, кто хотел и мог приобрести недвижимость, уже сделали это ранее. Поскольку рынок недвижимости отличается высокой степенью инерционности, резкое падение спроса и количества сделок не сопровождается одномоментным падением цен, следовательно, в течение длительного времени сохраняется ситуация, когда и сделок нет, и цены не падают.

4. Стадия падения цен на рынке недвижимости. Характеризуется снижением цен, которое может быть достаточно резким. Так, например, в 2009 г. рынок жилой недвижимости г. Иркутска по отдельным категориям «просел» на 30–40 %. Падение цен в 2015–2016 гг. таким резким не было, но, тем не менее, 5–10 % рынок потерял. К окончанию стадии «стагнации» появляются отдельные продавцы, срочно реализующие свои объекты. Это, например, могут быть инвесторы, которые в свое время приобрели объекты с использованием кредитных схем. Из-за отсутствия возможности в течение длительного времени продать недвижимость по установившейся на стадии «стагнации» цене они вынуждены ее снижать, т. е. начинается стадия падения цен. При этом «ценовая спираль» закручивается в обратном направлении: потенциальные покупатели не торопятся с заключением сделок, они рассчитывают в будущем совершить сделку по более выгодной для себя цене, что сокращает объем спроса.

Еще одним фактором, сокращающим спрос на данной стадии, является резкое снижение инвестиционной привлекательности недвижимости. Действительно, найдется немного инвесторов, готовых приобрести товар, цена на который падает. Продавцы же, напротив, стремятся продать свои объекты побыстрее, чтобы не потерять еще больше при дальнейшем падении цен, сокращая объем предложения. Увеличению предложения способствует также то, что объекты, строительство которых в массовом порядке

началось в период «бума», подходят к завершающей фазе возведения как раз на стадии падения цен.

В конце стадии падения цены достигают «ценового дна», и их уровень становится приемлемым для покупателей, тем более, что во время стадий стагнации и падения они успевают накопить дополнительные средства, которые используются в финансировании сделок. В силу инерционности рынка цены удерживаются в течении определенного времени на одном уровне, а количество сделок начинает увеличиваться. Затем следует очередная стадия умеренного роста, которая соответствует началу нового цикла ценовых изменений на рынке недвижимости.

Ценовые изменения на рынке недвижимости могут усиливаться или сглаживаться внешними по отношению к рынку недвижимости факторами. Так, например, рост цен на стадии «бума» российского рынка недвижимости в 2006–2007 гг. был существенно усилен повышением доступности ипотечных кредитов, а падение цен в 2009–2010 и 2015–2016 гг. усугублено сокращением доходов физических и юридических лиц и снижением доступности кредитных ресурсов. В то же время, выделение государством серьезных средств для выкупа жилой недвижимости в рамках реализации ряда социальных проектов во время кризиса 2009–2010 гг. явно сгладило эффект падения цен, а программа субсидирования процентной ставки по ипотечным кредитам на приобретение новостроек, реализуемая с начала 2015 г., позволила избежать обвального падения спроса на строящиеся объекты и, соответственно, массового банкротства застройщиков.

В заключение, можно сделать вывод о том, что для принятия разумного решения о приобретении недвижимости необходимо четко осознавать на какой стадии своего развития находится рынок недвижимости, каковы его перспективы. Это, в свою очередь, требует регулярного и систематического анализа рыночной ситуации.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Копылова В. В. Рынок недвижимости и оценка недвижимости : учеб. пособие / В. В. Копылова. — Иркутск : Изд-во ИГЭА, 1999. — 76 с.
2. Риэлторское дело : учеб. пособие / под ред. С. Н. Максимова, А. Ю. Романенко. — СПб. : Сев.-Зап. печ. двор, 2009. — 448 с.
3. Асаул А. Н. Экономика недвижимости : учебник / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов. — 3-е изд. — СПб. : АНО «Ин-т проблем экон. возрождения», 2009. — 198 с.
4. Мельников О. Н. Экономика недвижимости : учеб. пособие / О. Н. Мельников. — М. : МЕЛАП, 2006. — 120 с.
5. Экономика недвижимости : учебник / А. Н. Асаул, М. А. Асаул, В. П. Грахов, Е. В. Грахова. — 4-е изд., испр. — СПб. : АНО «Ин-т проблем экон. возрождения», 2014. — 432 с.
6. Карпович А. И. Экономика недвижимости : учеб. пособие для профессионалов / А. И. Карпович, А. П. Клетеник, Т. Л. Самков. — Новосибирск : Новосиб. гос. техн. ун-т, 2011. — 92 с.

7. Введение в экономику, экспертизу и управление недвижимостью : учеб. пособие / О. В. Дидковская, А. Ю. Бочаров, О. А. Мамаева, Л. В. Аверина. — Самара : Самар. гос. архитектур.-строит. ун-т, 2015. — 184 с.
8. Пименов К. Ожидания потребителей и анализ ситуации на рынке / К. Пименов. — М. : Лаб. кн., 2010. — 72 с.
9. Инвестиции : учеб. для бакалавров / А. Ю. Андрианов, С. В. Валдайцев, П. В. Воробьев [и др.] ; отв. ред. В. В. Ковалев, В. В. Иванов, В. А. Лялин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Проспект, 2015. — 584 с.
10. Стерник Г. М. Девелопмент недвижимости : учеб. пособие / Г. М. Стерник, С. Г. Стерник, Н. В. Тулинова. — М. : Проспект, 2016. — 304 с.

#### REFERENCES

1. Kopylova V. V. *Rynek nedvzhimosti i otsenka nedvzhimosti* [Real Estate Market and Property Evaluation]. Irkutsk State Economics Academy Publ., 1999. 76 p.
2. Maksimov S. N., Romanenko A. Yu. (eds). *Rieltorskoe delo* [Real Estate Business]. Saint Petersburg, Severo-Zapadny pechatny dvor Publ., 2009. 448 p.
3. Asaul A. N., Ivanov S. N., Starovoitov M. K. *Ekonomika nedvzhimosti* [Real Estate Economics]. 3<sup>rd</sup> ed. Saint Petersburg, Institute of Problems of Economic Revival Publ., 2009. 198 p.
4. Mel'nikov O. N. *Ekonomika nedvzhimosti* [Real Estate Economics]. Moscow, MELAP Publ., 2006. 120 p.
5. Asaul A. N., Asaul M. A., Grakhov V. P., Grakhova E. V. *Ekonomika nedvzhimosti* [Real estate economics]. 4<sup>th</sup> ed. Saint Petersburg, Institute of Problems of Economic Revival Publ., 2014. 432 p.
6. Karpovich A. I., Kletenik A. P., Samkov T. L. *Ekonomika nedvzhimosti* [Real Estate Economics]. Novosibirsk State Technical University Publ., 2011. 92 p.
7. Didkovskaya O. V., Bocharov A. Yu., Mamaeva O. A., Averina L. V. *Vvedenie v ekonomiku, ekspertizu i upravlenie nedvzhimost'yu* [Introduction to Economics, Expertise and Real Estate Management]. Samara State University of Architecture, Building and Civil Engineering Publ., 2015. 184 p.
8. Pimenov K. *Ozhidaniya potrebitelei i analiz situatsii na rynke* [Consumer Expectations and the Market Situation Analysis]. Moscow, Laboratoriya knigi Publ., 2010. 72 p.
9. Andrianov A. Yu., Valdaitsev S. V., Vorob'ev P. V. et al.; Kovalev V. V., Ivanov V. V., Lyalin V. A. (eds). *Investitsii* [Investments]. 2<sup>nd</sup> ed. Moscow, Prospekt Publ., 2015. 584 p.
10. Sternik G. M., Sternik G., Tulinova N. V. *Development nedvzhimosti* [Real Estate Development]. Moscow, Prospekt Publ., 2016. 304 p.

#### Информация об авторах

**Бедин Борис Михайлович** — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и управления инвестициями и недвижимостью, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: borisbedin@gmail.com.

**Гусак Анна Сергеевна** — старший преподаватель, кафедра экономики и управления инвестициями и недвижимостью, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: angi-505@mail.ru.

#### Библиографическое описание статьи

Бедин Б. М. Факторы, влияющие на ценовую динамику рынка недвижимости / Б. М. Бедин, А. С. Гусак // Известия Байкальского государственного университета. — 2017. — Т. 27, № 2. — С. 154–161. — DOI: 10.17150/2500-2759.2017.27(2).154-161.

#### Authors

**Boris M. Bedin** — PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economy and Management of Investments and Real Estate, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, Russian Federation, e-mail: borisbedin@gmail.com.

**Anna S. Gusak** — Senior Lecturer, Department of Economy and Management of Investments and Real Estate, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, Russian Federation, e-mail: angi-505@mail.ru.

#### Reference to article

Bedin B. M., Gusak A. S. Factors affecting the price dynamics of real estate market. *Izvestiya Baykal'skogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2017, vol. 27, no. 2, pp. 154–161. DOI: 10.17150/2500-2759.2017.27(2).154-161. (In Russian).