

АНАЛИЗ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ г. ЧЕЛЯБИНСКА ПО ВИДАМ И СУБЪЕКТАМ РЫНКА

Е.А. Узрюмов, Т.А. Шиндина

Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

На сегодняшний день в России активно развивается рынок недвижимости и увеличивается число наших сограждан, предприятий и организаций, участвующих в операциях с недвижимым имуществом. В Российской Федерации, как и во всем мире, недвижимость выступает как основа личного существования граждан и служит базой для хозяйственной деятельности и развития предприятий и организаций всех форм собственности. Единый подход к управлению недвижимостью не является приемлемым в связи с различными задачами и условиями ее эксплуатации. Учет этих требований является актуальной задачей в современных рыночных условиях.

В статье предлагается модель системы управления недвижимым имуществом по видам и субъектам рынка, которая позволяет систематизировать и упорядочивать рынок недвижимости в соответствии со спросом на каждый отдельный ее вид. Авторами даны определения различных видов недвижимости, предложена методика построения модели системы управления недвижимым имуществом по видам и субъектам рынка, классифицированы объекты недвижимого имущества. Тем не менее, приведенные классификации недвижимости не учитывают зависимость спроса на недвижимость от ее происхождения и целей приобретения. В современных условиях, по мнению авторов, важной задачей является разработка методики управления недвижимостью в соответствии с ее характеристиками как рыночного товара. В процессе исследования был рассмотрен рынок жилой недвижимости города Челябинска. Исследование проводилось на основе метода интервью, где в качестве респондентов выступали представители ведущих застройщиков и агентств недвижимости города. Были выдвинуты гипотезы, часть из которых подтверждены.

Ключевые слова: жилье, модель, недвижимость, рынок, строительство, управление.

На сегодняшний день в России активно развивается рынок недвижимости и увеличивается число наших сограждан, предприятий и организаций, участвующих в операциях с недвижимым имуществом.

В Российской Федерации, как и во всем мире [10–14], недвижимость выступает как основа личного существования граждан и служит базой для хозяйственной деятельности и развития предприятий и организаций всех форм собственности [5]. Единый подход к управлению недвижимостью не является приемлемым в связи с различными задачами и условиями ее эксплуатации. Учет этих требований является актуальной задачей в современных рыночных условиях.

Юридически подразделение имущества на виды, то есть на движимые и недвижимые объекты, появилось еще в период существования римской империи [15]. Римское право классифицировало предметы на движимые и недвижимые виды, применяя критерий физической невозможности перемещения недвижимых вещей, прежде всего, земли и того, что с ней неразрывно связано. В соответствии с законами древнего Рима, движимые предметы могли быть свободно перемещены в пространстве без повреждений.

Соответственно, критерий физической прочной связи предмета и земли, а также невозможность его передвижения, предопределил классификацию недвижимости сначала в римском праве, а потом и повсеместно на уровне основополагаю-

щей государственной доктрины [16]. Сегодня недвижимое имущество является базой, без которой невозможно существование ни одного развитого общества и государства.

Понятие «недвижимость» традиционно означает землю и все улучшения, постоянно закрепленные на ней (здания, сооружения, объекты незавершенного строительства) [17, 18].

Основными признаками недвижимости являются: невозможность перемещения без нанесения объекту ущерба; прочная связь с землей как физически, так и юридически; долговечность объекта инвестирования; высокая стоимость; уникальность физических характеристик; постепенная потеря потребительских свойств из-за износа; влияние нового строительства на стоимость рядом находящейся недвижимости; строгое государственное регулирование сделок с недвижимостью; способность удовлетворять потребность человека в жилой и иной площади определяется полезностью недвижимого имущества [8].

Выделяют также и свойства недвижимости: полезность; фундаментальность (невозможность потери, поломки хищения); стационарность (территориальная закрепленность); неповторимость (уникальность каждого объекта); ликвидность (недвижимость обладает низкой ликвидностью) [4].

Классификация основных видов недвижимости по признакам происхождения, назначения и степени готовности представлена на рис. 1. Для нас интерес представляет жилая недвижимость, на

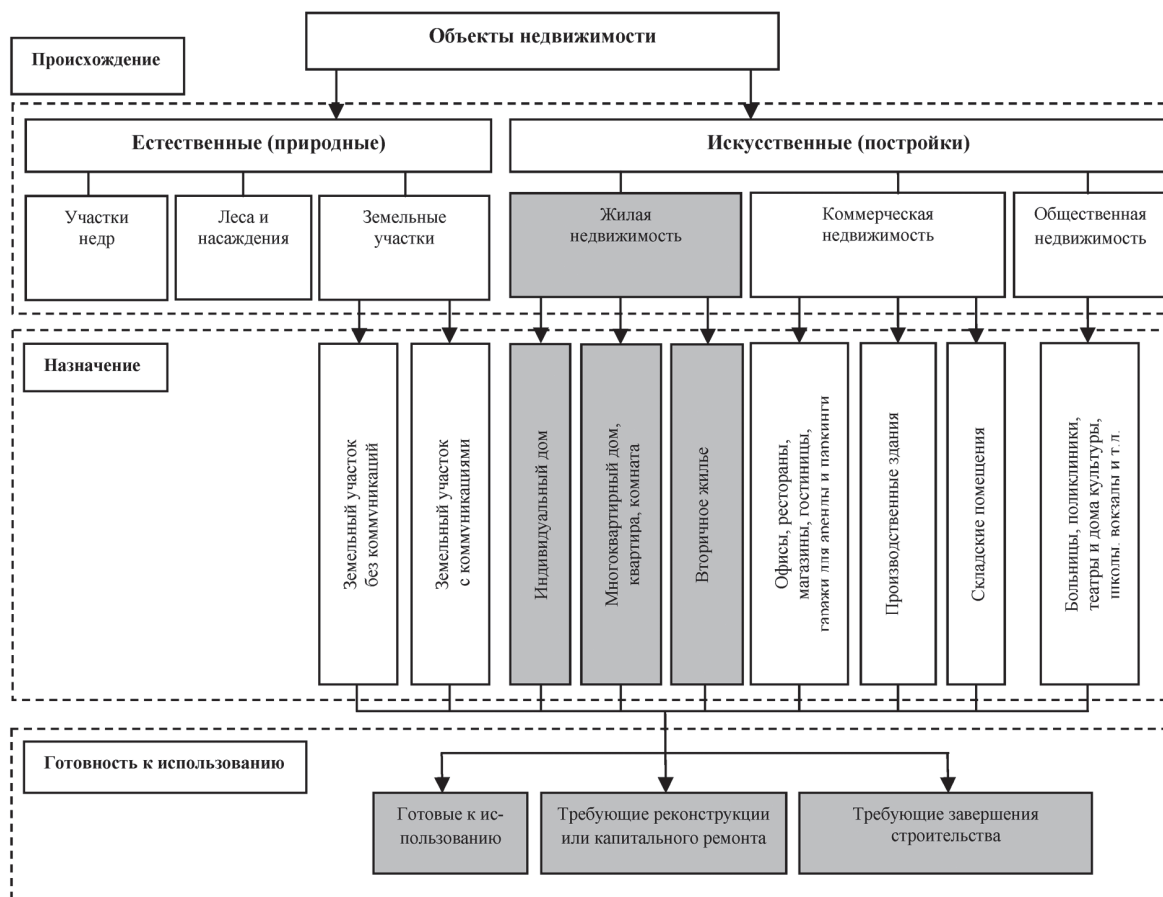


Рис. 1. Классификация основных видов недвижимости [1]

схеме выделенная цветом. Жилье – это строение со всеми удобствами, предназначенное для проживания человека. Жильё может быть: элитным; типовым; городским; загородным [6].

Наряду с делением на типы недвижимость классифицируется по ряду признаков, что способствует более успешному исследованию рынка недвижимости (см. таблицу).

Тем не менее, приведенные классификации недвижимости не учитывают зависимость спроса на недвижимость от ее происхождения и целей приобретения. В современных условиях, на наш взгляд, важной задачей является разработка методики управления недвижимостью в соответствии с ее характеристиками как рыночного товара.

Как и любой рыночный товар, недвижимость

Общая классификация недвижимости [7]

Тип классификации	Виды недвижимости
Цель владения	– Ведение бизнеса – Проживание владельца – Вложение инвестиций
Степени готовности к эксплуатации	– Введенные в эксплуатацию – Требующие реконструкции или капитального ремонта – Незавершенное строительство
Степени воспроизводимости в натуральной форме	– Невоспроизводимые: земельные участки, месторождения полезных ископаемых – Воспроизводимые: здания, сооружения, многолетние насаждения

Маркетинг

обладает определенным жизненным циклом (рис. 2). На каждой стадии этого цикла недвижимость имеет различную стоимость и, соответственно, спрос на нее тоже будет различным.

В процессе исследования вышеописанных вопросов был рассмотрен рынок жилой недвижимости города Челябинска. Исследование проводилось на основе метода интервью, где в качестве респондентов выступали представители ведущих застройщиков и агентств недвижимости города. Были выдвинуты гипотезы, часть из которых подтверждены.

Одним из основных параметров квартиры является ее объемно-планировочное решение. Объемно-планировочное решение – это объединение главных и подсобных помещений определенных размеров и формы в единую композицию. В состав квартиры входят жилые помещения (общая комната и спальни), подсобные помещения (кухня, ванная или душевая, уборная (санузел), хозяйственная кладовая или хозяйственный шкаф), летние помещения (балконы, лоджи).

Гипотеза 1. Жилая недвижимость подразделяется по группам в зависимости от объемно-планировочных решений.

Интервьюер: Какие планировочные решения квартир являются на сегодняшний день самыми востребованными?

Респондент: Сейчас пик спроса приходится на квартиры-студии с большой кухней-гостиной и одной-двумя комнатами общей площадью 50–70 кв. м. Однокомнатные студии площадью 30–40 кв. м уже не столь популярны. Особое значение имеет площадь кухни – сейчас она должна быть не менее 10 кв. м. Количество санузлов определяется количеством комнат – при количестве комнат от 3 и более – желательно наличие второго санузла.

Таким образом, мы подтвердили гипотезу и предлагаем разделить все квартиры по следующим группам: однокомнатные квартиры-студии площадью 30–40 кв. м, двухкомнатные квартиры-студии площадью 50–70 кв. м, многокомнатные квартиры.

Следующим немаловажным параметром является конструктивное решение здания. Под конструктивным решением мы будем понимать совокупность горизонтальных и вертикальных конструкций здания, которые связаны между собой и обеспечивают прочность, надежность, устойчи-

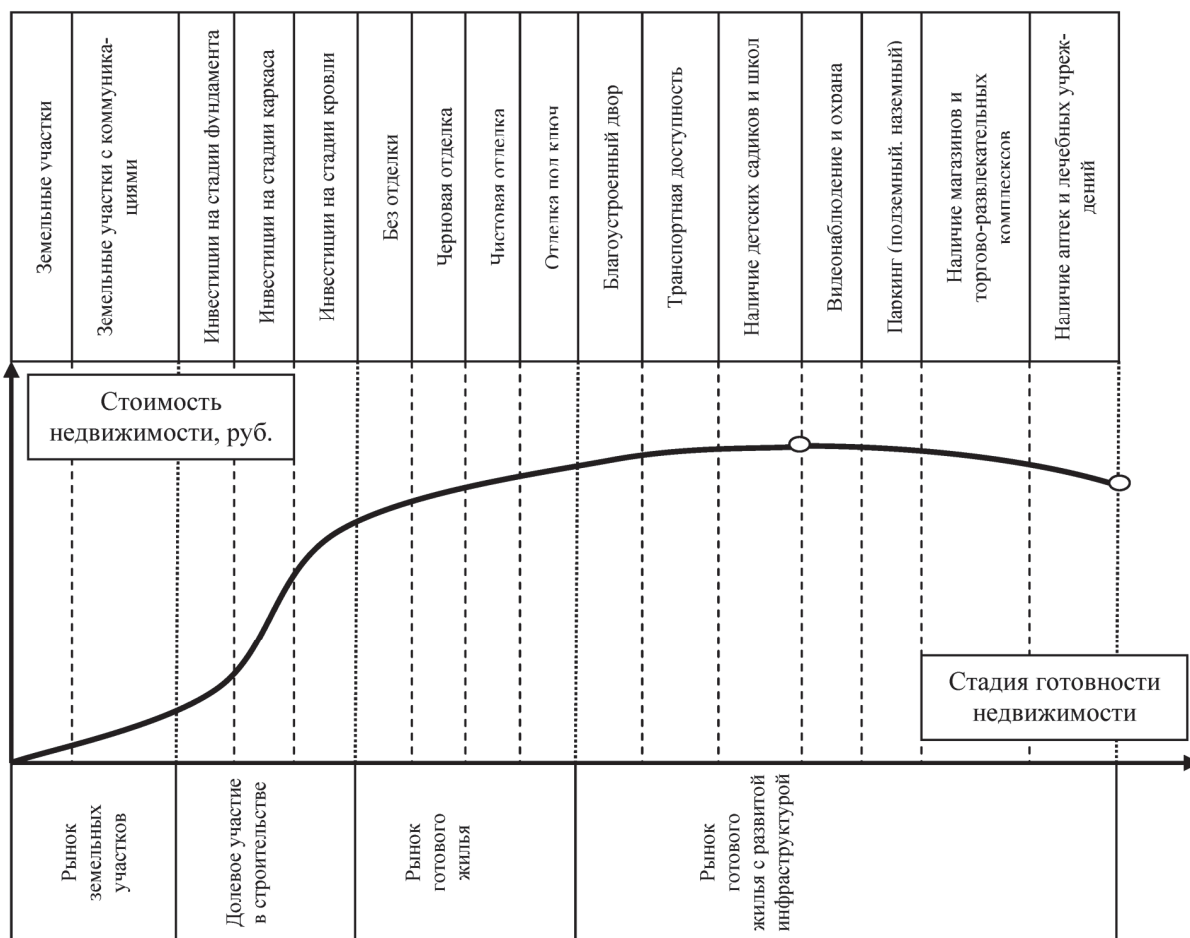


Рис. 2. Жизненный цикл недвижимости [2, 3, 9]

вость и пространственную жесткость здания. Выбор того или иного конструктивного решения и материала его изготовления определяет безопасность и долговечность здания, его эстетические показатели и конечную стоимость.

Гипотеза 2. В связи с текущей экономической ситуацией наиболее популярными являются квартиры в панельных домах.

Интервьюер: Какие конструктивные решения пользуются наибольшим спросом у покупателей недвижимости?

Респондент: Настроили много панельного жилья и поэтому многим такие дома уже надоели. Что такое панельное жилье – это плохая звуко- и теплоизоляция, поэтому сейчас монолитно-каркасное домостроение в приоритете. Человек скорее выберет квартиру меньшую по площади, но она будет в монолитно-каркасном доме.

Гипотеза была опровергнута. Акцент смещается в сторону улучшенного жилья со свободной планировкой.

Также при выборе будущего жилья учитываются особенности коммуникаций в доме. Коммуникации – это то, что делает квартиру благоустроенной, удобной для проживания и отдыха: электричество, отопление, водоснабжение и водоотведение.

Гипотеза 3. Сегодня потребитель уделяет особое внимание коммуникациям в квартире.

Интервьюер: Какие требования предъявляются к коммуникациям в доме?

Респондент: В первую очередь, это система отопления, так как отопление – одна из основных статей расходов при оплате коммунальных платежей. Поэтому многие застройщики сейчас оборудуют квартиры счетчиками учета тепла, что позволяет серьезно снизить размер коммунальных платежей. Помимо этого, важным критерием выбора квартиры является наличие собственной котельной в доме, либо в ведении управляющей компании.

То есть необходимым условием покупки квартиры является возможность установки приборов учета тепла. Сделать это в панельном доме, в силу его конструктивных особенностей и схемы разводки теплоносителей, не всегда возможно. Гипотеза подтверждена.

Помимо вышеперечисленных параметров, очень важно учитывать их совокупное влияние. Наличие либо отсутствие тех или иных параметров, их качественные различия между собой определяют востребованность и привлекательность на рынке недвижимости той или иной квартиры.

Гипотеза 4. Спрос на квартиру определяется совокупным влиянием ее внешних и внутренних характеристик и зависит от конкретных рыночных условий.

Интервьюер: Что по Вашему мнению сложнее всего продать? Какая это должна быть квартира?

Респондент 1: Трех-, четырех-, и пятикомнатная квартира площадью 100–150 кв. м в панельном доме, отремонтированная и выставленная на продажу за 5–7 млн руб. Такие квартиры не покупают, потому что человек за эти же деньги может купить квартиру с гораздо более развитой инфраструктурой: огороженная территория, видеонаблюдение, парковка и т. д.

Респондент 2: Если кратко, то чем больше соседей в доме, тем сложнее продать в нем квартиру. В Челябинске есть дома, где в одном подъезде располагается 240 квартир. И очень многих потенциальных покупателей недвижимости это отпугивает. Да, дом хороший, квартиры уютные, но никто не хочет жить в «муравейнике».

Серьезное влияние на предпочтения потенциальных покупателей жилья оказывает его территориальная расположенность. Выгодное местоположение жилого дома определяется различными факторами: транспортная доступность, инфраструктура, преобладающая застройка микрорайона и т. д.

Интервьюер: Какие районы в городе или может быть за его пределами сейчас в приоритете?

Респондент 1: Все зависит от уровня дохода каждого конкретного покупателя и его потребностей. На самом деле, сегодня особой роли не играет, где находится дом, главное – наличие всей необходимой инфраструктуры (транспортная доступность, лечебные учреждения, детские сады, школы, магазины и т. д.). Это раньше все стремились в центре города жить. Сейчас наблюдается обратная тенденция – люди стремятся жить подальше от загазованного и стоящего в «пробках» центра города. Автомобиль есть у многих, поэтому вопрос территориальной расположенности уходит на второй план. Да и город постоянно разрастается: если лет 7–8 назад улица Салавата Юлаева была глухой окраиной города, то сейчас она находится в центре нового микрорайона. И таких примеров в нашем городе много.

Респондент 2: Исторически так сложилось, что самым популярным является район Шершневского водохранилища: п. Кременкуль, п. «Тарасовка», п. Западный, п. «Карпов пруд», п. «Белый хутор», п. «Залесье», п. «Просторы», п. «Малинки», п. «Холмс», п. «Женева» и т. д. Близость к городу и водоему, экологически чистый район – именно благодаря этому дан-

ное направление популярно и для многоэтажного, и для индивидуального строительства.

Город Челябинск поделен на семь районов: Металлургический, Курчатовский, Калининский, Центральный, Советский, Ленинский, Тракторозаводский. Спрос (и, как следствие, цена) на жилье в этих районах распределены неравномерно. В основном, это происходит из-за экологических условий, неравномерной удаленности от центра города, различия в транспортной доступности и уровне развития инфраструктуры.

Интервьюер: Где, на ваш взгляд, самая дорогая недвижимость?

Респондент: Это жилые дома в районе парка культуры и отдыха им. Ю.А. Гагарина. Здесь и лес, и центр города, рядом школы, ведущий университет региона, спортивный комплекс. Одни из самых привлекательных квартир продаются именно здесь.

Таким образом, гипотеза была подтверждена. Спрос на квартиру определяется не только ее площадью, объемно-планировочным и конструктивным решением, но и внешним окружением, в котором она находится – рыночными условиями. Именно они во многом определяют стоимость жилья. Одна и та же квартира может иметь различную стоимость в зависимости от той рыночной среды, в которой она находится.

Существенные различия в стоимости квартир проявляются на каждом этапе строительства. Выделяют следующие основные этапы строительства жилого многоквартирного дома: выделение участка под строительство, фаза проектирования, возведение фундамента, монтаж основных конструкций, внешняя и внутренняя отделка здания, благоустройство прилегающей территории, сдача законченного строительством объекта в эксплуатацию. Чем ближе этап строительства к сдаче готового объекта, тем выше стоимость квартиры и, соответственно, прибыль застройщика. По оценкам экспертов из числа ведущих застройщиков города, каждая последующая стадия строительства ведет к удорожанию стоимости квадратного метра жилья в среднем на 5–10 %.

Гипотеза 5. Стадия строительства, на которой приобретается жилье, зависит от цели и класса покупателя.

Интервьюер: На каком этапе сейчас, в основном, приобретается жилье?

Респондент: В наше нестабильное время находится все меньше желающих сэкономить или заработать на покупке/перепродаже квартир. Приобретаются, как правило, квартиры в уже сданных домах, либо на последних, завершающих этапах строительства. Люди не готовы рисковать и покупать квартиры в строящихся домах, пусть и по сниженной цене.

Немаловажным фактором, влияющим на стоимость готового жилья, является наличие и качество отделки квартиры. Существуют следующие виды отделки:

- ремонт «под ключ» – предполагает полную чистовую отделку со всей необходимой мебелью и сантехникой;
- чистовая отделка – то же, но без мебели;
- черновая отделка – выровненные стены и все необходимые коммуникации;
- без отделки.

Интервьюер: Наличие отделки является сегодня обязательным требованием?

Респондент 1: Опять же, это зависит от покупателя. Если это человек с высоким уровнем дохода, приобретающий квартиру не в панельном доме, а в доме более высокого класса, то ему не нужна отделка. Такие люди, как правило, самостоятельно делают ремонт в соответствии со своими индивидуальными предпочтениями. Если говорить о жилье эконом-класса, то тут отделка нужна и важна. Здесь людям нужно въехать в уже готовое, оборудованное жилье, чтобы больше ни на что не тратиться.

Респондент 2: В случае элитного жилья иногда бывают случаи, когда человеку проще построить свой дом полностью «с нуля», чем вкладываться в отделку квартиры. У таких клиентов, как правило, есть деньги на строительство целого дома.

Несмотря на текущую экономическую ситуацию в стране, квартиры, хоть и в меньших, чем ранее, объемах, продолжают приобретать. Приобретение может осуществляться за счет собственных денежных средств, либо с привлечением ипотечного кредита. Ипотечный кредит – целевой долгосрочный кредит на покупку жилья, которое становится залоговым обеспечением по этой ссуде. На сегодняшний день средняя ставка по ипотечным кредитам составляет 11–13 % годовых.

Интервьюер: В каком отношении находятся те, кто приобрел жилье за наличные денежные средства и те, кто приобрел жилье с привлечением заемных средств?

Респондент: Несмотря на просевший рынок и взлетевшие ставки по ипотечным кредитам, порядка 70 % всех квартир приобретается с помощью заемных средств.

Бывают случаи, когда человек вкладывает свободные денежные средства в покупку жилья с целью обезопасить свои накопления от обесценивания. И для того, чтобы квартира не пустовала, а приносила стабильный пассивный доход собственнику, он сдает ее в аренду. В последнее время предложение по аренде жилья значительно превосходит спрос на него. Это происходит из-за

снижения покупательской активности на фоне финансового кризиса в экономике.

Интервьюер: По вашему опыту, много ли приобретенных квартир сдаются потом в аренду?

Респондент: В связи с тем, что ставки налога на имущество выросли по некоторым объектам недвижимости в разы, таких квартир уже не так много, как раньше. Отчасти это происходит еще и потому, что молодые семьи стремятся как можно раньше обзавестись своим жильем и выплачивать не арендные платежи за чужую квартиру, а ипотечные за свою.

Это означает, что гипотеза нашла свое подтверждение. Если целью является улучшение жилищных условий, то речь идет о жилье эконом-класса с чистовой отделкой. Если же целью является вложение инвестиций, то здесь подразумевается элитная недвижимость, а наличие отделки не является принципиальным.

В соответствии с классификацией недвижимости, приведенной в начале статьи, покупатель может инвестировать финансовые ресурсы не только в жилую, но и в нежилую недвижимость. Нежилая (коммерческая) недвижимость – здания, сооружения или земельные участки, используемые для коммерческой деятельности с последующим извлечением постоянной прибыли или прироста капитала, дохода от аренды, инвестиционного дохода.

Интервьюер: Перевод жилых помещений в нежилые сейчас возможен?

Респондент: Теоретически да. Но этот вопрос утратил свою актуальность. На это есть две причины: первая – законодательная – закон в этом плане ужесточен и сделать это стало гораздо проблематичнее, чем раньше (условий и требований теперь стало больше). И вторая – сейчас все новые здания строятся с изначально запроектированными нежилыми помещениями на 1–3 этажах. В таких помещениях соблюдаются все необходимые требования и по электроснабжению, и по вентиляции, и по многим другим параметрам. Затраты на обеспечение всех этих требований уже заложены в стоимость помещений, а покупатель освобождается от необходимости согласования перевода из жилого в нежилое.

Владельцами приобретенной недвижимости могут быть как физические, так и юридические лица. Каждый из них преследует свои определенные цели, вкладывая денежные средства в покупку недвижимости.

Интервьюер: Кто является в большей мере приобретателями квартир: физические или юридические лица?

Респондент: Физические лица. Хотя в последнее время часть квартир приобретается государством в рамках различных социальных программ. И здесь речь идет только о жилье эконом-класса.

В свою очередь, продавать квартиры могут застройщики, подрядчики и различные посреднические организации. В каждом отдельном случае соотношение предложения по квартирам в зависимости от продавца может быть разным и зависит оно от стратегии деятельности конкретного застройщика.

Гипотеза 6. Юридические лица приобретают у застройщика жилые помещения на первом этаже строящихся зданий для того, чтобы перевести их в категорию нежилых и, в последующем, продать.

Интервьюер: Кто чаще всего выступает в качестве продавца квартир?

Респондент 1: Сейчас на рынке очень много подрядчиков, которые продают квартиры, полученные от застройщика в счет оплаты выполненных работ. Если раньше большинство квартир реализовывалось застройщиком, либо агентством недвижимости при застройщике, то теперь они зачастую должны конкурировать с подрядчиками, которые стремятся поскорее продать жилье по сниженной стоимости для пополнения своих оборотных средств.

Респондент 2: В каждом конкретном доме по-разному. Все зависит от текущего финансового положения застройщика. Кто-то рассчитывается только деньгами, а кто-то квартирами. Бывают случаи, когда застройщик принимает у покупателя его квартиру в счет оплаты нового жилья, а затем этим вторичным жильем рассчитывается с подрядчиком. А так как подрядчику, как правило, срочно нужны финансовые ресурсы и продажа недвижимости – это не профильная для него деятельность, он обращается в риелторские компании с целью реализовать данную недвижимость в кратчайшие сроки по цене, зачастую, намного ниже рыночной.

Гипотеза не подтвердилась, так как в текущих рыночных условиях эта задача утратила свою актуальность.

Таким образом, подводя итог проведенному исследованию, можно сделать вывод о том, что рынок жилья в Челябинске отличается многообразием различных факторов, влияющих на принятие решений покупателями о целесообразности приобретения той или иной недвижимости. Несмотря на то, что в последнее время застройщики уделяют серьезное внимание предварительному маркетинговому исследованию рынка, анализу потребностей потребителей в том или ином виде недвижимости, прослеживается определенная несогласованность между целевыми установками застрой-

Маркетинг

щика как продавца и конечными потребителями. Застройщик стремится построить как можно больше квадратных метров жилья, а людям нужны не только и не столько квадратные метры, как полноценные квартиры с благоустройством и всей необходимой инфраструктурой. В результате мы видим перенасыщение рынка недвижимости и снижение покупательского спроса. В целях преодоления указанных противоречий, мы предлагаем использовать модель системы управления недвижимым имуществом по видам и субъектам рынка (рис. 3). Она позволяет систематизировать и упорядочивать рынок недвижимости в соответствии со спросом на каждый отдельный ее вид. По сути, это инструмент диагностики текущего положения на рынке жилья, с помощью которого можно выявить проблемные ситуации и слабые места комплекса недвижимого имущества.

4. Круглов, М.И. *Стратегическое управление компаний* / М.И. Круглов. – М.: Русская Деловая Литература, 1998. – 768 с.

5. *Недвижимость*. – <http://www.grandars.ru/college/biznes/nedvizhimost.html>

6. Пилипенко, Н.Н. *Основы маркетинга: Учебно-методическое пособие* / Н.Н. Пилипенко, Е.А. Татарский. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 180 с.

7. Угрюмов, Е.А. *Организационно-технологические факторы повышения конкурентоспособности строительных предприятий* / Е.А. Угрюмов // *Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития*. – 2014. – № 7.

8. Угрюмов, Е.А. *Планирование уровня ритмичности работ строительного предприятия в целях повышения его конкурентоспособности* / Е.А. Угрюмов // *Экономика строительства*. – 2014. – № 4 (28).

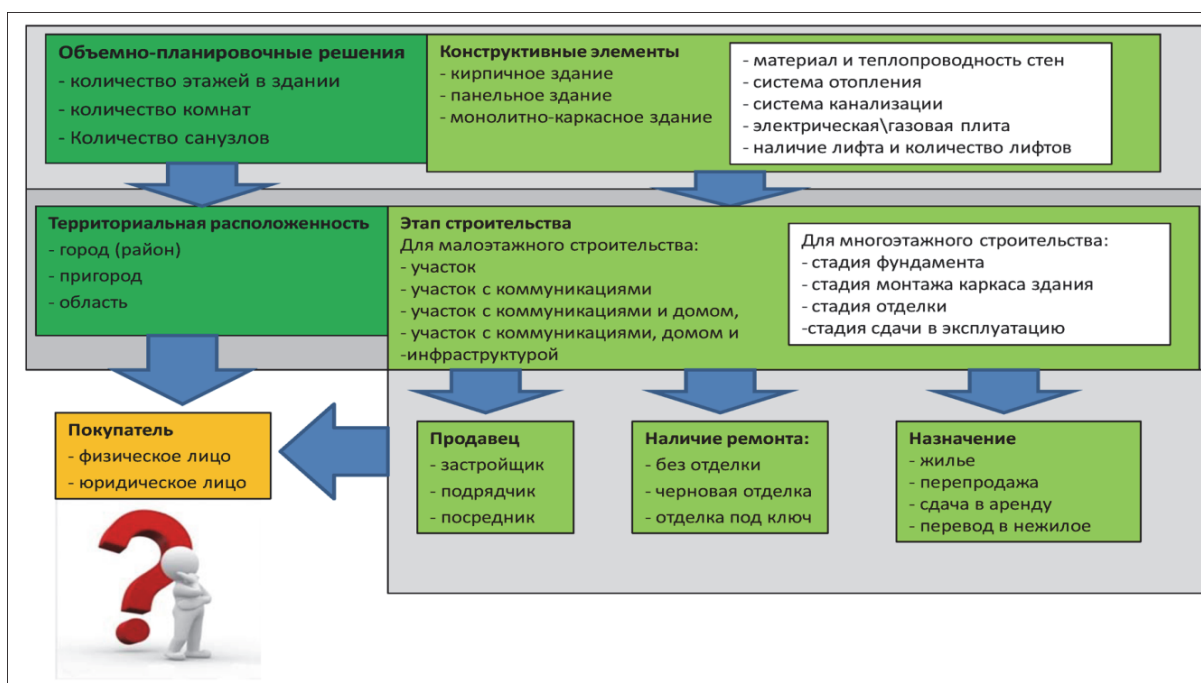


Рис. 3. Модель системы управления недвижимым имуществом по видам и субъектам рынка

Литература

1. Асаул, А.Н. *Экономика недвижимости* / А.Н. Асаул, А.В. Карасев. – http://www.aup.ru/books/m76/1_3.htm

2. Болдырев, Ю.Е. *Планирование социального развития коллектива строительного предприятия в целях повышения его конкурентоспособности* / Е.Ю. Болдырев, Е.А. Угрюмов // *Вестник Челябинского государственного университета*. – 2014. – № 9 (338).

3. Иванов, А.Е. *Российский рынок слияний и поглощений: в поисках синергетического эффекта* / А.Е. Иванов // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2013. – № 41.

9. Угрюмов, Е.А. *Проблемы и перспективы развития малоэтажного строительства в Челябинской области* / Е.А. Угрюмов // *Региональная экономика: теория и практика*. – 2014. – № 28.

10. Boston Consulting Group. *The Shifting Economics of Global Manufacturing: How Cost Competitiveness is Changing Worldwide* / Boston Consulting Group. – 2014.

11. Cherchye, L. *Constructing composite indicators with imprecise data: A proposal* / L. Cherchye, W. Moesen, N. Rogge and T. Van Puyenbroeck // *Expert Systems with Applications*. – V. 38. – 2011.

12. De Grauwe. *Dimensions of Competitiveness* / De Grauwe / Cambridge, Mass. and London // UK: MIT Press. – 2010.

13. Deng, F. *Factors formulating the competitiveness of the Chinese industry: Empirical investigation* / F. Deng, G. Liu, Z. Jin // *Journal of Management and Engineering*. – 2013. – № 29(4).

14. Duman, D.U. *Changing paradigms in construction competitiveness research* / D.U. Duman, H. Giritli // *30th Annual Association of Researchers in Construction Management Conference*. – 2014.

15. Garengo, P. *Towards a contingency approach to performance measurement: An empirical study in Scottish SMEs* / P. Garengo, U. Bititci // *International Journal of Operations and Production Management*. – 2007. – № 27(8).

16. Green, S.D. *On the discourse of construction competitiveness* / S.D. Green, C. Harty, A.A. Elmualim, G.D. Larsen, C.C. Kao // *Building Research and Information*. – 2008. – № 36(5).

17. Green, S.D. *Competitive strategy revisited: Contested concepts and dynamic capabilities* / S.D. Green, G.D. Larsen, C.C. Kao // *Construction Management and Economics*. – 2008. – № 26(1).

18. Janssen, J. *The European construction industry and its competitiveness: A construct of the European commission* / J. Janssen // *Construction Management and Economics*. – 2000. – № 18(6).

Угрюмов Евгений Александрович. Ассистент, соискатель кафедры «Экономика, управление и инвестиции», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск), eugene74@mail.ru

Шиндина Татьяна Александровна. Доктор экономических наук, профессор, декан факультета «Экономика и предпринимательство», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск), shindina@74.ru

Поступила в редакцию 24 декабря 2015 г.

DOI: 10.14529/em160118

ANALYSIS OF RESIDENTIAL REAL ESTATE IN CHELYABINSK BY MARKET TYPES AND ENTITIES

E.A. Ugryumov, T.A. Shindina

South Ural State University, Chelyabinsk, Russian Federation

To date, the real estate market is actively developing in Russia and the number of our fellow citizens, companies and organizations involved in real estate transactions is increasing. In the Russian Federation, as well as all around the world, the real estate serves as the basis for the private existence of citizens and as a base for economic activity and the development of enterprises and organizations with all forms of ownership. A unified approach to managing the real estate is not acceptable because of different tasks and conditions of its operation. The incorporation of these requirements is a crucial problem in today's market conditions.

The paper proposes a model of the system of management of real estate by market types and entities, which allows systemizing and regulating the real estate market in accordance with the demand for each of its individual types. The authors give the definition of different types of real estate, propose the technique of building the model of management of real estate by market types and entities, and classify the assets of immovable properties. However, the given classifications of real estate do not take into account the dependence of demand for real estate on its origin and the purpose of acquisition. Under current conditions, according to the authors, one of the most important tasks is to develop a method of management of real estate in accordance with its characteristics as a market commodity. The residential real estate market of the city of Chelyabinsk is considered during the research. The research is conducted on the basis of an interview method where the representatives of leading developers and real estate agencies of the city are respondents. The hypotheses are put forward, some of which are confirmed.

Keywords: housing, model, real estate, market, construction, management.

References

1. Asaul A.N., Karasev A.V. *Ekonomika nedvizhimosti* [Economics of Real Estate]. Available at: http://www.aup.ru/books/m76/1_3.htm

2. Boldyrev Yu.E., Ugryumov E.A. [Planning of Social Development of the Staff of Construction Enterprise to Improve Its Competitiveness]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Chelyabinsk State University]. 2014, no. 9 (338). (in Russ.)
3. Ivanov A.E. [Russian Market of Mergers and Acquisitions: In Search of a Synergistic Effect]. *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika* [Economic Analysis: Theory and Practice]. 2013, no. 41. (in Russ.)
4. Kruglov M.I. *Strategicheskoe upravlenie kompaniy* [Strategic Management of the Company]. Moscow, Russkaya Delovaya Literatura Publ., 1998. 768 p.
5. *Nedvizhimost'* [Property]. Available at: <http://www.grandars.ru/college/biznes/nedvizhimost.html>
6. Pilipenko N.N., Tatarskiy E.A. *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. Moscow, Marketing Publ., 2002. 180 p.
7. Ugryumov E.A. [Organizational and Technological Factors of Improving Competitiveness of Construction Enterprises]. *Infrastrukturnye otrasli ekonomiki: problemy i perspektivy razvitiya* [Infrastructure Sectors of the Economy: Problems and Development Prospects]. 2014, no. 7. (in Russ.)
8. Ugryumov E.A. [The Planning of the Level of the Regularity of the Pace of Construction Enterprise Process In Order to Increase Its Competitiveness]. *Ekonomika stroitel'stva* [Economics of Construction]. 2014, no. 4 (28). (in Russ.)
9. Ugryumov E.A. [Problems and Prospects of Low-Rise Construction in the Chelyabinsk Region]. *Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika* [Regional Economics: Theory and Practice]. 2014, no. 28. (in Russ.)
10. Boston Consulting Group. *The Shifting Economics of Global Manufacturing: How Cost Competitiveness is Changing Worldwide*. Boston Consulting Group, 2014.
11. Cherchye, L., Moesen, W., Rogge, N. and Van Puyenbroeck, T. Constructing composite indicators with imprecise data: A proposal. *Expert Systems with Applications*. Vol. 38. 2011. DOI: 10.1016/j.eswa.2011.02.136
12. De Grauwe. *Dimensions of Competitiveness*. Cambridge, Mass. and London, UK, MIT Press, 2010. DOI: 10.7551/mitpress/9780262013963.001.0001
13. Deng F., Liu G., Jin Z. Factors formulating the competitiveness of the Chinese industry: Empirical investigation. *Journal of Management and Engineering*. 2013, no. 29(4). DOI: 10.1061/(asce)me.1943-5479.0000161
14. Duman D.U., Giritli H. Changing paradigms in construction competitiveness research. *30th Annual Association of Researchers in Construction Management Conference*. 2014.
15. Garengo P., Bititci U. Towards a contingency approach to performance measurement: An empirical study in Scottish SMEs. *International Journal of Operations and Production Management*. 2007, no. 27(8). DOI: 10.1108/01443570710763787
16. Green S.D., Harty C., Elmualim A.A., Larsen G.D., Kao C.C. On the discourse of construction competitiveness. *Building Research and Information*. 2008, no. 36(5). DOI: 10.1080/09613210802076666
17. Green S.D., Larsen G.D., Kao C.C. Competitive strategy revisited: Contested concepts and dynamic capabilities. *Construction Management and Economics*. 2008, no. 26(1). DOI: 10.1080/01446190701656174
18. Janssen J. The European construction industry and its competitiveness: A construct of the European commission. *Construction Management and Economics*. 2000, no. 18(6). DOI: 10.1080/01446193.2000.10800483

Evgeny Alexandrovich Ugryumov. Assistant, applicant for a degree in the Department of Economics, Management and Investment, South Ural State University (Chelyabinsk, Russia), eugene74@mail.ru

Tatiana Aleksandrovna Shindina. Doctor of Sciences (Economics), Professor, Dean of the Faculty of Economics and Entrepreneurship, South Ural State University (Chelyabinsk, Russia), shindina@74.ru

Received 24 December 2015

ОБРАЗЕЦ ЦИТИРОВАНИЯ

Угрюмов, Е.А. Анализ жилой недвижимости г. Челябинска по видам и субъектам рынка / Е.А. Угрюмов, Т.А. Шиндина // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2016. – Т. 10, № 1. – С. 148–156. DOI: 10.14529/em160118

FOR CITATION

Ugryumov E.A., Shindina T.A. Analysis of Residential Real Estate in Chelyabinsk by Market Types and Entities. *Bulletin of the South Ural State University. Ser. Economics and Management*, 2016, vol. 10, no. 1, pp. 148–156. (in Russ.). DOI: 10.14529/em160118