

Филиал ФГБОУ ВПО
«Российский государственный университет
туризма и сервиса» в г. Самаре

Современное состояние недвижимости в России

Выполнила:
Студентка
группы СД-101
Грушевская Валентина

Самара 2012-2013 гг.

Сегодня развитие

**малоэтажного домостроения
– это особая тема в
жилищной политике каждого
региона.**

- Покупка загородного дома – это один из современных трендов, связанных со стремлением людей к здоровому образу жизни; жизнь загородом – это жизнь на природе, вдали от суеты и загазованности города.

Малоэтажное домостроение является перспективным направлением строительного рынка и становится реальной альтернативой многоэтажному строительству.



Привлекательные стороны малоэтажного строительства:

- ◆ быстровозводимость
- ◆ деревянное домостроение
- ◆ малые архитектурные формы
- ◆ индивидуальное ландшафтное и декоративное проектирование

Так принято, что в России под малоэтажным строительством большинством населения понимается загородное жильё, которое в последнее время развивается наиболее интенсивно.



расположенные вблизи водоемов, а также окруженные лесным массивом – самые интересные и привлекательные в плане инвестирования. Но они же и самые сложные с точки зрения приобретения.

Незнание законов, махинации продавцов или застройщиков территорий, обладающих уникальными характеристиками, могут в будущем стать причиной серьезных проблем при застройке этих земель.



Лесные участки – лакомое предложение на рынке загородной недвижимости. Однако, участков с лесными деревьями прямо на их территории не так много, меньше, чем земель с водой, поскольку процедура перевода лесных хозяйств в участки под застройку довольно сложная. Основная часть предложения – это поселки, со всех сторон окруженные лесными массивами.





К покупке участка с лесными деревьями стоит подойти очень тщательно. Следует проверить, есть ли у девелопера документы на собственность на эту землю, каков ее статус, не относится ли она к Гослесфонду. Если, скажем, застройщик или продавец просто взял участок в аренду, то получить его в собственность покупатель никогда не сможет.





Иметь собственным коттеджем может быть много. Как правило, это желание провести отпуск или лето на природе, наслаждаясь чистым воздухом. Даже заурядный уик-энд может стать отличным вариантом досуга, если он проходит в загородном доме. Поэтому строительство коттеджей сегодня чрезвычайно популярно

Основные моменты, на которые стоит обращать внимание при строительстве коттеджа, это:

- ◆ фундамент, параметры которого точно рассчитаны в зависимости от рельефа местности, качества почвы и этажности здания;
- ◆ качество стен. Они не должны создавать дополнительную нагрузку на фундамент, в то же время, должны быть прочными и сохранять тепло;
- ◆ кровля и крыша. Продуманная конструкция крыши с учетом ее типа, формы, эксплуатационных характеристик материалов, необходимой изоляции и т.д.;
- ◆ отделка качественными материалами.



Согласно исследованиям компании London Real Invest, наибольшим спросом на рынке загородной недвижимости Петербурга и Ленобласти пользуются объекты эконом-класса. По мнению экспертов компании, в ближайшем следует ожидать увеличения интереса инвесторов и покупателей к проектам эконом-класса в южном направлении.



На сегодняшний день 71% загородных жилых объектов относятся к классу «эконом». И доля данного сегмента продолжает расти: в первом полугодии 2012 года из появившихся 47 новых объектов (в том числе новые очереди строящихся комплексов) 61% также относятся к эконом-классу. Увеличение предложения в этом сегменте обуславливается, в первую очередь, высоким спросом; для сравнения в 1 полугодии этого года в ряде наиболее дешевых проектов темпы продаж достигали 20-25 участков в месяц, в то время как в бизнес-классе средние темпы продаж участков без подряда – 0,3-3 объектов в месяц.

недвижимость бизнес-класса в последние несколько лет привело к формированию новых тенденций на рынке.

- **Коттеджи по большей части приобретались как второе жилье, поскольку не располагали всеми необходимыми для комфортной жизни условиями или находились на большом расстоянии от города. Сегодня ситуация меняется: домовладение бизнес-класса можно приобрести по цене, равной стоимости трехкомнатной квартиры в центре Петербурга**





**Что касается
новостроек, то в этой
сфере как и прежде
лидирует
Московский регион.**





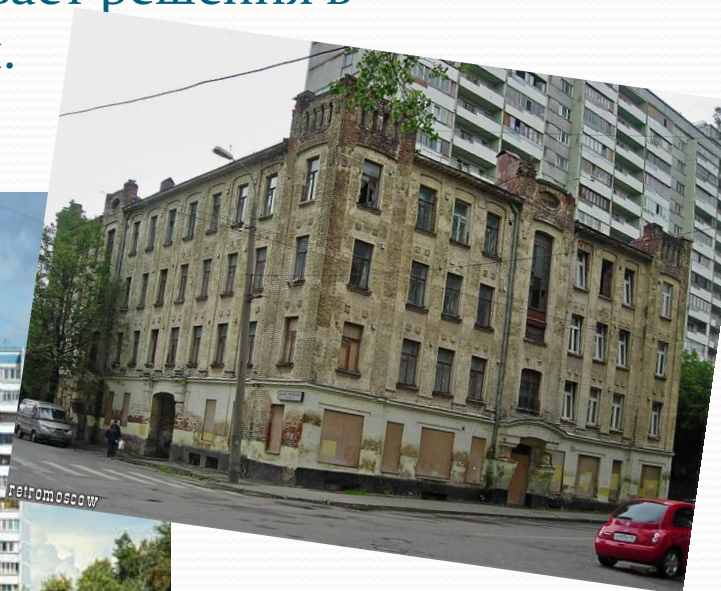
Мощный приток вложений в строительную область Московского региона приводит к бурному строительству новейшего жилья. Подмосковье стало соблазнительным для девелоперов в связи с увеличением границ Москвы и воспреещением на возведение в центре. Основные позиции рейтинга захватили города Московской области (Люберцы Подольск, Одинцово, Пушкино, Химки, Балашиха, Железнодорожный) благодаря вводу нового жилья и значительной обеспеченности жилым фондом.

Зачастую близлежащий к проекту населенный пункт не снабжен в должной мере необходимой инфраструктурой, и девелопер вынужден для привлечения покупателей строить ее сам. Хорошо, если в поселке построен магазин с вещами первой необходимости, центр бытовых услуг, аптека, поставлен автомат для оплаты телефона. Но еще лучше, когда рядом с домом можно сходить в кафе, в салон красоты, фитнес-зал, отвести ребенка в детский сад. При небольшом количестве домовладений реализация такого широкого ряда объектов нерентабельна для инвестора и очень дорого обойдется жителям поселка.



Совсем недавно коттеджный поселок высокой ценовой категории предполагал обособленную, закрытую территорию с небольшим количеством домовладений. Сегодня эта тенденция меняется: появляется все больше коттеджных комплексов со 100 и более домовладениями, зато обеспеченных всей необходимой инфраструктурой. При этом стоимость эксплуатации объектов делится на большее число домовладений, что приводит к более адекватной цене за обеспечение этими услугами.

Небольшая доступность жилья в городе Москве обоснована подобными рыночными факторами, как значительный спрос, ограниченность возможности организации. Высокие цены на московское жильё теоретически предполагают смену ценовых циклов (рост сменится снижением цен), но начало этого процесса зависит от принятия решений сильными игроками рынка, исходя из ситуации на рынке (прежде всего, от изменения, в том числе и ожидаемого, их уровня доходов). территории и дефицит предложения. Решая дилемму ограниченности формирования и значительного спроса, рынок жилья отыскивает решения в формировании доходов Московской области.



если участники рынка проявят интерес к его дальнейшему развитию без каких-либо катастрофических последствий для большинства участников. Вопросы заключаются в том, когда произойдет снижение цен и в каких масштабах.





Если ориентироваться на наиболее распространенный в мире показатель доступности жилья, то величина снижения цен должна составить 50%.

Показатель доступности жилья информирует о том, сколько лет человек должен копить деньги на квартиру минимальной площади (входной билет на рынок). В Европе эта цифра определяется в 4-6 лет. В столице этот показатель сегодня составляет порядка 16-17 лет (при совокупном семейном доходе порядка \$12 тыс. в год и 30% отчисления на однокомнатную квартиру стоимостью порядка \$60 тыс).



Наша беда состоит в том, что наши рынки являются несбалансированными по многим параметрам, поэтому их сравнение с зарубежными необходимо осуществлять корректно, особенно по количественным показателям.

Существует несколько основных причин снижения цен на рынке. Одной из них, несомненно, является уменьшение денежных средств у участников рынка.



покупатель сегодня в первую очередь обращает внимание на качество проекта, делая выбор в пользу объекта, наилучшего по соотношению цены и качества». «Россияне очень практичны. При покупке загородного дома они смотрят на локацию объекта, качество строительства, качество подъездных дорог, наличие хорошей охраны, обслуживания, инфраструктуры, документацию».





В рейтинг журнала Forbes "200 крупнейших непубличных компаний России" попали 19 компаний, основная деятельность которых связана с девелопментом, строительством недвижимости различного назначения, риелторским бизнесом или управлением объектами недвижимости.





Наивысшее место в списке (28-е) заняла корпорация "Главстрой" Олега Дерипаски, объем выручки которой в 2001 году составил 85,1 миллиарда рублей. Второе место в условной пятерке лучших компаний среди участников рынка недвижимости заняла группа компаний "СУ-155" Михаила Балакина (30-я позиция в рейтинге, выручка - 82,7 миллиарда рублей). На третьей строчке (32-е место) располагается холдинг "Ташир" Самвела Карапетяна (выручка - 77 миллиарда рублей), на четвертой - Crocus Group Араса Агаларова (54-е место, 47,3 миллиарда рублей). Замыкает пятерку группа компаний "Мортон" Александра Ручьева, которая заняла в рейтинге 68-ю строчку с выручкой в 40 миллиардов рублей.



**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**