

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАСТРОЙЩИКОВ В ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЕ

Т. В. Учинина¹, Е. А. Горбунова², А. С. Пышная³

^{1,2,3} Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Пенза, Россия
¹ tatiana-Vladim@yandex.ru, ² gorbunova.evgen.98@mail.ru, ³ alena122q@icioud.com

Аннотация. *Актуальность и цели.* Актуальность исследования обусловлена значительным замедлением темпов жилищного строительства, что ведет к неспособности удовлетворения одной из важнейших потребностей населения – в жилье. Рынок жилья – это потенциально значимый объект денежных инвестиций населения, способный оказать положительное влияние на экономику России в целом и города Пензы в частности. Целью исследования является анализ показателей деятельности застройщиков жилищной сферы и качественных характеристик жилья с последующим выявлением тенденций развития рынка. *Материалы и методы.* Исследование проведено в четыре этапа: анализ и обобщение показателей деятельности застройщиков г. Пензы по объему текущего жилищного строительства (использованы данные национального объединения застройщиков жилья на 01.05.2020); анализ и обобщение показателей деятельности застройщиков г. Пензы по объему ввода жилья (по данным национального объединения застройщиков жилья за 2019 г); исследование качественных и ценовых параметров жилых объектов в стадии строительства (по данным открытых источников); прогнозирование тенденций развития рынка. Применены методы наблюдения, логического анализа и синтеза. *Результаты.* Представлены результаты анализа деятельности застройщиков Пензенского региона по показателям «Объем текущего жилищного строительства», «Объем ввода жилья», «Объем текущего строительства и ввода жилья с переносом срока», дана аналитическая справка по качественным и ценовым параметрам жилых объектов в стадии строительства. *Выводы.* Основными тенденциями развития первичного рынка недвижимости Пензенского региона на предстоящие периоды будут: строительство жилья эконом- и комфорт-классов как наиболее востребованного; рост цен на недвижимость; развитие застройщиками внутренних систем кредитования с целью повышения доступности и увеличения его ликвидности.

Ключевые слова: застройщик, девелопер, рынок жилья, жилищное строительство

Для цитирования: Учинина Т. В., Горбунова Е. А., Пышная А. С. Ситуационный анализ показателей деятельности застройщиков в жилищной сфере // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2021. № 2. С. 30–49. doi:10.21685/2227-8486-2021-2-2

SITUATIONAL ANALYSIS OF DEVELOPERS' PERFORMANCE INDICATORS IN THE HOUSING SECTOR

T.V. Uchinina¹, E.A. Gorbunova², A.S. Pyshnaya³

^{1,2,3} Penza State University of Architecture and Construction, Penza, Russia
¹ tatiana-Vladim@yandex.ru, ² gorbunova.evgen.98@mail.ru, ³ alena122q@icioud.com

© Учинина Т. В., Горбунова Е. А., Пышная А. С., 2021. Контент доступен по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 License / This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 License.

Abstract. *Background.* The relevance of the study is due to a significant slowdown in the pace of housing construction, which leads to the inability to meet one of the most important needs of the population – housing. The housing market can be a potentially significant object of monetary investment by the population, which can have a positive impact on the economy of Russia in general and the city of Penza in particular. The purpose of the research is to analyze the performance indicators of housing developers and the quality characteristics of housing, followed by forecasting market trends. *Materials and methods.* The study was carried out in four stages: analysis and generalization of the performance indicators of Penza developers in terms of the volume of current housing construction (data from the national association of housing developers as of 01.05.2020 were used); analysis and generalization of performance indicators of Penza developers in terms of housing commissioning (according to the national association of housing developers for 2019); research of quality and price parameters of residential properties under construction (according to open sources); forecasting market development trends. Methods of observation, logical analysis and synthesis are applied. *Results.* The results of the analysis of the activities of developers of the Penza region in terms of "Volume of current housing construction", "Volume of housing commissioning", "Volume of current construction and commissioning of housing with postponement", analytical information on the quality and price parameters of residential properties under construction are presented. *Conclusions.* The main trends in the development of the primary real estate market in the Penza region for the coming periods will be: construction of economy and comfort class housing as the most demanded; rise in property prices; development of internal system of lending by developers in order to increase availability and increase its liquidity.

Keywords: builder, developer, housing market, housing construction

For citation: Uchinina T.V., Gorbunova E.A., Pyshnaya A.S. Situational analysis of developers' performance indicators in the housing sector. *Modeli, sistemy, seti v ekonomike, tekhnike, prirode i obshchestve* = *Models, systems, networks in economics, technology, nature and society*. 2021;2:30–49. (In Russ.). doi:10.21685/2227-8486-2021-2-2

Введение

Актуальность исследования обусловлена значительным замедлением темпов жилищного строительства, что ведет к неспособности удовлетворения одной из важнейших потребностей населения – в жилье. Рынок жилья – это потенциально значимый объект денежных инвестиций населения, способный оказать положительное влияние на экономику России в целом и города Пензы в частности. Рынок жилой недвижимости из года в год подвергается воздействию неблагоприятных факторов, обусловленных разного рода кризисными ситуациями в мире:

2008 г. – мировой финансовый кризис, приведший к обрушению цен на рынке недвижимости России;

2014 г. – кризис в экономике, обусловленный резким падением цен на нефть и введением санкций в отношении нашей страны в связи с развитием военных действий на Украине, что отразилось на объемах жилищного строительства в РФ, привело к снижению цен на рынке недвижимости, финансовой нестабильной ситуации строительных организаций, появлению долгостроев;

2020 г. – кризисные явления, обусловленные пандемией. Сфера жилищного строительства оказалась одной из наиболее подверженных неблагоприятным воздействиям отраслей в результате снижения платежеспособного спроса населения.

Все перечисленное обуславливает необходимость детального анализа показателей работы строительных организаций, действующих в жилищном сегменте. Кроме того, необходимы также исследования и прогнозы развития рынка недвижимости с целью выработки стратегических направлений его поддержки как в целом по Российской Федерации, так и в регионах.

Цель исследования – анализ показателей деятельности застройщиков жилищной сферы и качественных характеристик жилья с последующим выявлением тенденций развития рынка.

Гипотеза исследования – анализ результатов оценки количественных и качественных показателей деятельности застройщиков на первичном рынке позволяет выявить тенденции его развития, что ведет к информированности потребителей строительной продукции (жилья) и обеспечению устойчивого платежеспособного спроса.

Строительные организации города Пензы и предлагаемая ими строительная продукция (жилье) выступают *объектом исследования*. *Предметом исследования* являются экономические и управленческие процессы при реализации девелоперского жилищного проекта.

Обзор литературы

В жилищной сфере выполнено достаточно разноплановых исследований, в том числе исследований рынка недвижимости (как первичного, так и вторичного), а также показателей деятельности строительных организаций (табл. 1, 2).

Таблица 1

Результаты анализа научно-практических исследований
в области управления девелоперскими проектами в жилищном
строительстве с целью повышения платежеспособного спроса

Представители	Год	Основные результаты
1	2	3
1. Акулова И. И. [1]	2017	В работе намечены основные методы исследований предпочтений потребителей на рынке. К ним согласно результатам исследования автора относятся площадь и планировка жилья, расположение в городской среде, обеспеченность социальными объектами инфраструктуры, конструктивные особенности здания, степень готовности объекта и др.
2. Алексеев А. О., Галиаскаров Э. Р. [2]	2018	В качестве одного из методов уменьшения рисков застройщика в начале продаж жилых объектов предлагается проектирование объекта недвижимости, которое осуществляется на предынвестиционной стадии (предпроектные работы) и включает в себя анализ рынка недвижимости и выделение ключевых предпочтений потребителей, в результате чего формируется вариант наиболее ликвидной концепции недвижимости
3. Амбарцумян С. Г., Багинова В. М. [3]	2015	Особое внимание в работе уделено ипотечным программам и индивидуальному подходу к приобретателю недвижимости с целью повышения платежеспособного спроса

Окончание табл. 1

1	2	3
4. Вотолевский В. Л. [4]	2009	Изучены методы повышения деловой активности застройщиков в неблагоприятных условиях, при этом сделан акцент на повышение платежеспособного спроса
5. Грахов В. П., Мохначев С. А., Тарануха Н. Л., Пушкарёв В. О. [5]	2018	Поэтапно рассмотрена деятельность застройщика, дано заключение о необходимости разработки методов активизации строительной деятельности как важнейшего момента стимулирования развития первичного рынка недвижимости
6. Куричев Н. К., Куричева Е. К. [6]	2018	Выполнен анализ активности групп покупателей недвижимости в различных местах в структуре города-мегаполиса
7. Кучепатова Л. Г. [7]	2013	Территориальная среда обитания выступает главным фактором, влияющим на востребованность жилья
8. Малышев Д. П., Прокофьев Д. Ю., Моисеев В. А., Петрова О. С. [8]	2016	Монография посвящена развитию теории и методологии формирования и реализации жилищной политики на региональном уровне, включающих принципы, структуру, цели, методы, механизм реализации политики, содержащий в себе механизм финансирования инвестиционного процесса в жилищной сфере региона и предоставления мер государственной поддержки гражданам, нуждающимся в жилье
9. Симионова Н. Е. [9]	2019	Акцент сделан на конкурентное преимущество застройщика в сфере жилья в виде реализации экологической концепции жилья
10. Черняк В. З., Разин М. В. [10]	2013	Обозначена важность фундаментального стратегического подхода к формированию маркетинговой стратегии девелопера, которая должна состоять из нескольких этапов: анализ внешней и внутренней среды; выбор географической зоны, анализ конъюнктуры рынка, обоснование стратегической позиции и выбор стратегических альтернатив; постановка целей и миссии компании, реализация стратегии
11. Хиревич С. А. [11]	2017	В работе исследовано повышение капитализации недвижимости на всех этапах ее жизненного цикла в процессе осуществления инвестиционно-строительной деятельности на основе факторной реструктуризации, обеспечения нормативного уровня и экономически эффективной реализации комплексного потенциала качества городской среды

Помимо авторов, указанных в табл. 1, изучением вопросов управления недвижимостью и практической реализации девелоперских проектов жилищной сферы занимаются отечественные ученые С. А. Баронин [12, 13], В. В. Бредихин [14, 15], Н. И. Дмитриев [16], К. Ю. Кулаков [13] и др.

Основные научные результаты, представленные в научно-практических работах отечественных ученых, посвященных исследованию рынка недвижимости, рассмотрены в табл. 2.

Таблица 2

**Результаты анализа научно-практических исследований
в области применения различных подходов
к исследованию показателей рынка недвижимости**

Представители	Год	Основные результаты
1. Казимиров И. А., Ощерин Л. А. [17]	2016	Проведено исследование зависимости цен на вторичном рынке жилой недвижимости г. Иркутска от мировых цен на нефть в целях проверки гипотезы существования связи рассматриваемых показателей и определения возможности прогноза цен на рынке недвижимости, сопоставлены среднегодовые и среднемесячные ценовые показатели с учетом пиковых и индикативных периодов
2. Хрусталева Б. Б., Горбунов В. Н., Мурсалимова Н. Н., Финаева А. А. [18]	2015	В статье рассмотрены перспективы решения жилищной проблемы – одной из ключевых социально-экономических задач, анализируются особенности рынка жилищного строительства в Приволжском федеральном округе, ценовые факторы, влияющие на состояние этого рынка. Выявляются причины отставания регионов округа от среднероссийских показателей. Кроме того, проводится анализ цен на первичном и вторичном рынках жилищного строительства. Показано, что различия в доходах населения частично объясняют дифференциацию в стоимости жилья на рынке, дополнительными факторами являются наличие значительной «спекулятивной составляющей» в формировании цен на жилье и наличие неудовлетворенного спроса
3. Бердникова В. Н., Коплик С. С. [19]	2016	В статье уточняется понятие рынка жилья, приводится описание взаимозависимости его сегментов: первичного и вторичного. Анализ тенденций развития ценовой ситуации на первичном и вторичном рынке жилья осуществляется на примере трех крупных городов Сибири: Иркутска, Красноярска и Новосибирска. Проведено исследование с помощью метода аналитического выравнивания, корреляционно-регрессионного моделирования, сформирована модель для прогноза ценовой ситуации на первичном и вторичном рынке жилья г. Иркутска исходя из показателей надежности
4. Молчанова М. Ю., Печенкина А. В. [20]	2011	Авторами данной статьи методы прогнозирования показателей рынка недвижимости региона систематизируются на основе общепринятых подходов к прогнозированию на фондовом рынке: фундаментального и технического анализа. При этом рассматриваются особенности адаптации существующих методов прогнозирования к рынку недвижимости, связанные в основном с локальным характером его развития (внутри региона). При прогнозировании показателей регионального рынка недвижимости предлагается использовать сочетание методов фундаментального и технического анализа с учетом психологических факторов

Результаты исследований состояния рынка недвижимости также представлены в работах М. М. Ахмадеевой и Д. Н. Андреевой [21], И. Ф. Гареева [22–24], Н. Я. Кузина [25], И. В. Поповой [26], Ю. О. Смирновой [27], С. Г. Стерника [24] и некоторых других авторов.

Однако, учитывая отсутствие системности жилищных исследований в нашей стране [22], анализ показателей деятельности застройщиков на уровне отдельного региона, их обобщение и систематизация являются необходимым звеном для формирования прогнозов развития отрасли.

Методы исследований

Исследование проведено в четыре этапа:

- анализ показателей деятельности застройщиков г. Пензы по показателю объема текущего жилищного строительства (использованы данные национального объединения застройщиков жилья (НОЗА) на 01.05.2020 [28]);
- анализ показателей деятельности застройщиков г. Пензы по объему ввода жилья (использованы данные НОЗА и данные Единого ресурса застройщика за 2019 г. [29]);
- исследование качественных и ценовых параметров жилых объектов в стадии строительства (по данным открытых источников: сайты девелоперских компаний, базы данных объявлений о продаже недвижимости);
- выявление тенденций развития первичного рынка недвижимости.

Для достижения результатов по каждому из этапов применены методы наблюдения, логического анализа и синтеза.

Результаты

Анализ показателей деятельности застройщиков г. Пензы по показателю объема текущего жилищного строительства

Рассмотрены показатели десяти девелоперов, входящих в верхнюю строчку рейтинга по исследуемому показателю.

Как видно из рис. 1, большую часть рейтинга занимают девелоперы Пензенской области, хотя представлены и застройщики, имеющие главный офис в г. Москве («Т-Строй», ГК «РКС Девелопмент»).

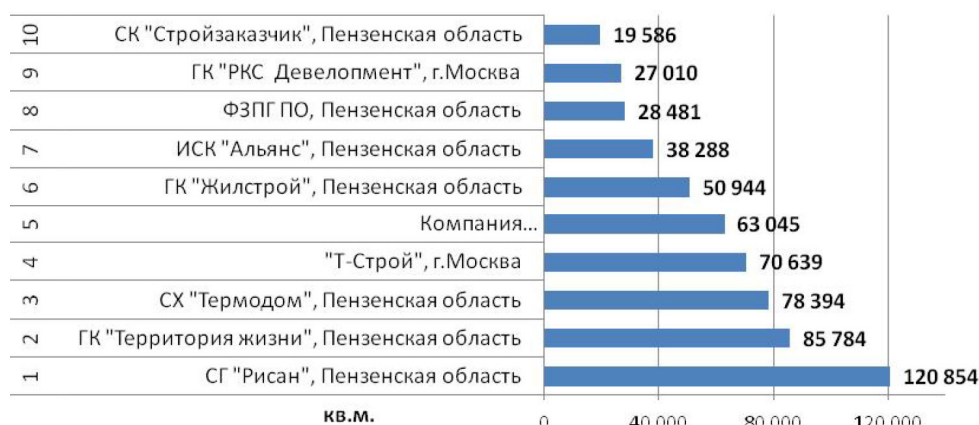


Рис. 1. Топ-10 девелоперов Пензенской области по объему текущего жилищного строительства на 01.05.2020 (источник: составлено авторами на основе данных, представленных национальным объединением застройщиков жилья (НОЗА))

Далее проведен анализ застройщиков из Топ-10 по показателю «Объем жилищного строительства с переносом срока» (% от общего объема) (рис. 2).



Рис. 2. Девелоперы Топ-10 по показателю «Объем жилищного строительства с переносом срока» (% от общего объема), на 01.05.2020 (источник: составлено авторами на основе данных, представленных национальным объединением застройщиков жилья (НОЗА))

Как видно из рис. 2, несмотря на то, что отдельные девелоперы занимают лидирующие позиции в Топ-10, показатель «Объем жилищного строительства с переносом срока» у некоторых из них достаточно высок. Это такие компании, как Т-Строй, Фонд защиты прав граждан Пензенской области (ФЗПГ ПО), инженерно-строительная компания «Альянс», группа компаний «РКС Девелопмент».

Компания «Рисан» входит в первые 200 застройщиков РФ, занимая 175 место (рис. 3).

Первый этап исследования показал, что, несмотря на кризисную ситуацию в отрасли, объем текущего жилищного строительства достаточно высок, хотя даже среди ведущих застройщиков региона есть организации, переносящие срок сдачи объектов в эксплуатацию.

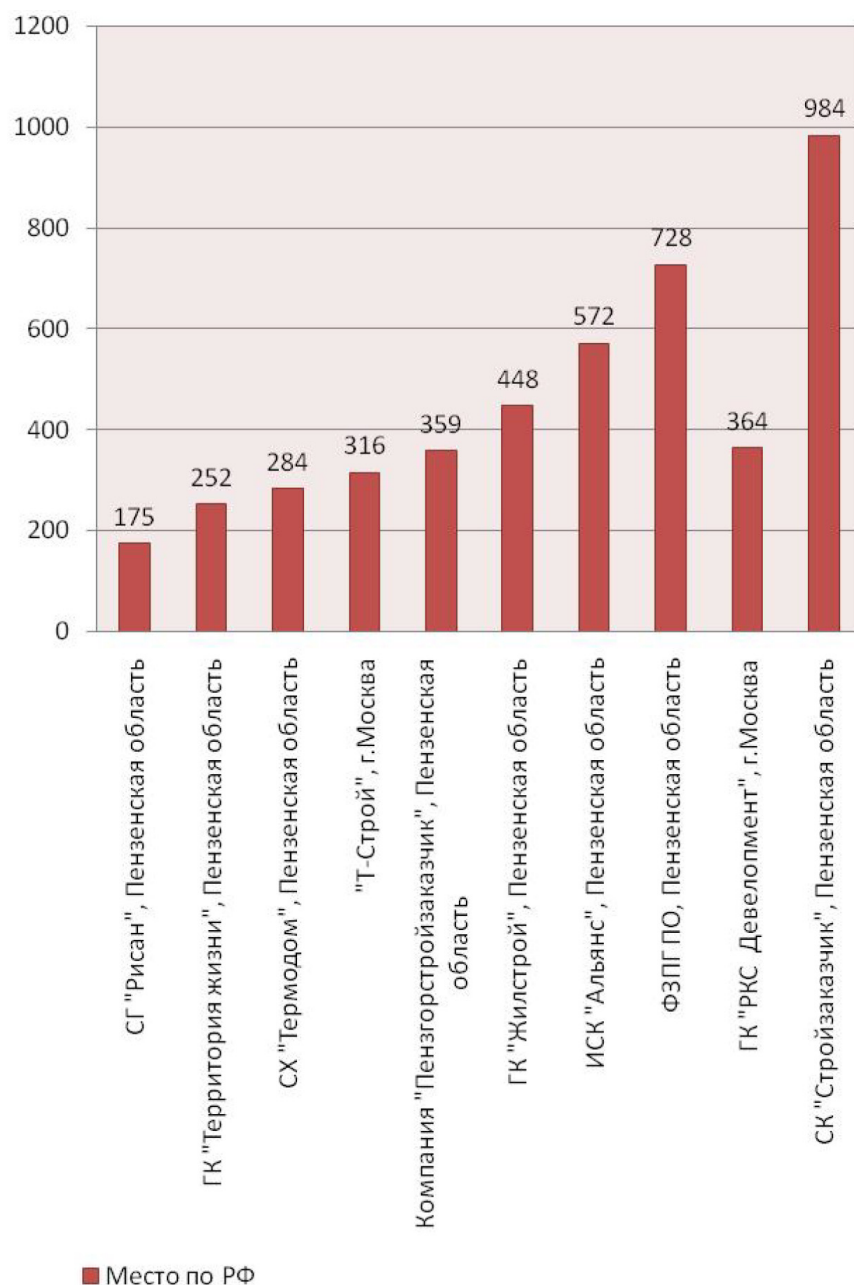


Рис. 3. Место застройщиков Пензенской области в общем рейтинге РФ по показателю текущего объема жилищного строительства, на 01.05.2020 (источник: составлено авторами на основе данных, представленных национальным объединением застройщиков жилья (НОЗА))

Анализ показателей деятельности застройщиков г. Пензы по объему ввода жилья

В исследование вошли данные по десяти крупнейшим компаниям Пензенского региона (рис. 4).

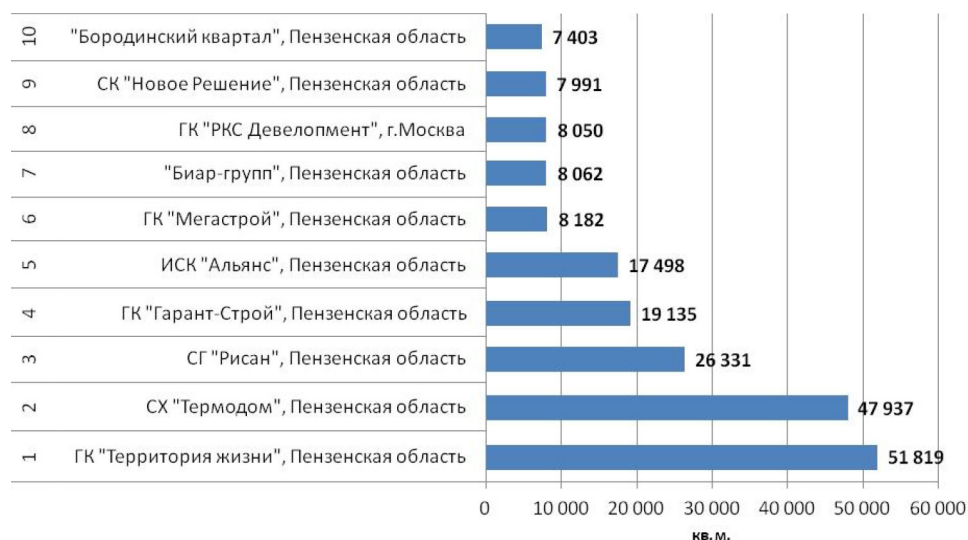


Рис. 4. Топ-10 девелоперов Пензенской области по объему ввода жилья за 2019 г. (источник: составлено авторами на основе данных, представленных национальным объединением застройщиков жилья (НОЗА))

Как видно из рис. 4, наибольший объем ввода жилья за 2019 г. у группы компаний «Территория жизни», занимающейся комплексной застройкой района «Дальнее Арбеково» и строительного холдинга «Термодом», осваивающего микрорайон «Спутник».

Далее проведен анализ застройщиков из Топ-10 по показателю «Объем ввода жилья с переносом срока» (% от общего объема) (рис. 5).

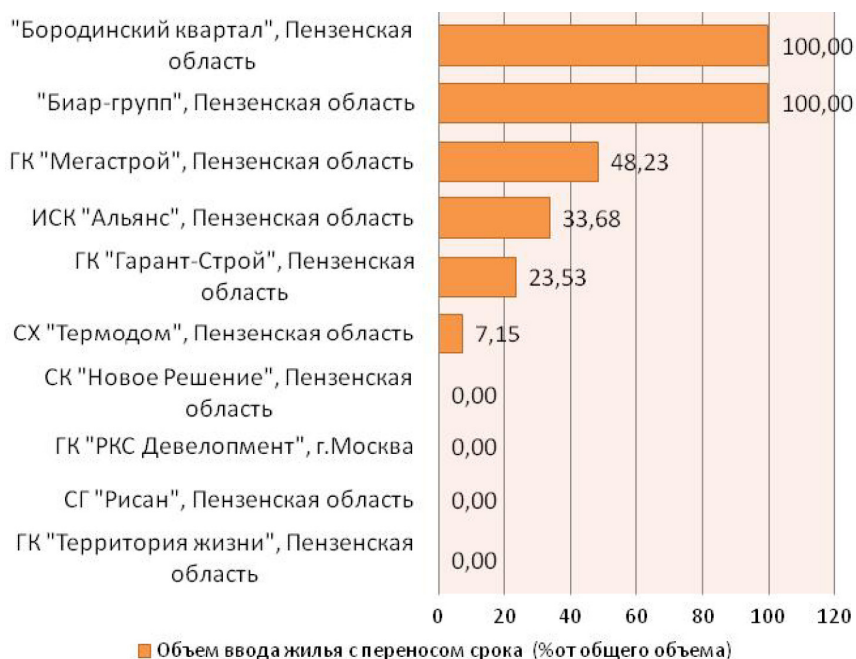


Рис. 5. Девелоперы ТОП-10 по показателю «Объем ввода жилья с переносом срока» (% от общего объема), на 01.05.2020 (источник: составлено авторами на основе данных, представленных национальным объединением застройщиков жилья (НОЗА))

Как видно из рис. 5, несмотря на то, что отдельные девелоперы занимают лидирующие позиции в ТОП-10, показатель «Объем ввода жилья с переносом срока» у некоторых из них достаточно высок. Это такие компании, как Биар-групп, ГК «Мегастрой», ГК «Гарант-строй», СХ «Термодом».

Исследование качественных и ценовых параметров жилых объектов в стадии строительства

Аналитическая справка по качественным и ценовым параметрам жилых объектов в стадии строительства дана в табл. 3.

Таблица 3

Качественные и ценовые параметры объектов в стадии строительства (для застройщиков Пензенской области, входящих в первую пятерку по объему текущего жилищного строительства)

Наименование жилого комплекса	Наименование адресного объекта (улицы)	Номер дома	Потребительский класс, указанный застройщиком	Материал наружных стен объекта	Минимальная цена 1 м ² всех квартир без учета скидок
1	2	3	4	5	6
Строительная группа «Рисан»					
Ближняя Веселовка	Тепличная	8	Эконом	кирпич	39 022
Новые сады	Победы	97А	Комфорт	монолит-кирпич	49 478
Фаворит	Мира	44А	Комфорт	монолит-кирпич	61 543
Олимп	Мира		Комфорт	кирпич	60 000
Олимп	Мира	74	Комфорт	кирпич	62 679
Квартет	Измайлова	58	Комфорт	монолит-кирпич	75 333
Квартет	Измайлова	58	Комфорт	монолит-кирпич	51 998
ГК «Территория жизни»					
Арбековская застава	Генерала Глазунова	17	Эконом	кирпич	53 000
Арбековская застава	65-летия Победы	27	Эконом	панель	52 000
Арбековская застава	65-летия Победы	31	Комфорт	кирпич	45 000
Арбековская застава	65-летия Победы	29	Комфорт	панель	61 000
Арбековская застава	65-летия Победы	11	Эконом	панель	37 000
Арбековская застава	65-летия Победы	11	Эконом	панель	37 000
СХ «Термодом»					
Спутник	Изумрудная	54	Комфорт	панель	43 188
Спутник	Засечное		Эконом	панель	42 165
8 марта	8 Марта		Эконом	кирпич	44 629
8 марта	8 Марта	31	Эконом	кирпич	46 345
Лесная симфония	Озерская	23	Эконом	кирпич	38 600

1	2	3	4	5	6
Созвездие	Засечное	–	Комфорт	монолит-кирпич	60 000
Созвездие	Засечное	–	Комфорт	монолит-кирпич	60 000
Т-Строй					
Арбековская застава	65-летия Победы	–	Комфорт	монолит-кирпич	45 000
Арбековская застава	65-летия Победы	–	Комфорт	монолит-кирпич	45 000
Арбековская застава	65-летия Победы	–	Комфорт	монолит-кирпич	38 500
Арбековская застава	65-летия Победы	–	Комфорт	панель	40 000
Компания «Пензгорстройзаказчик»					
Арбековский парк	65-летия Победы	16	Эконом	кирпич	44 600
Арбековский парк	65-летия Победы	–	Эконом	кирпич	36 000
Арбековский парк	Бутузова	3	Эконом	кирпич	42 000
Арбековский парк	Бутузова	5	Эконом	кирпич	38 000
Арбековский парк	Бутузова	5	Эконом	кирпич	38 000
Арбековский парк	Бутузова	7	Эконом	кирпич	38 000
Московская, 36	Московская	34, 36А	Элитный	монолит	71 941
Квартал 55	Максима Горького	11/44	Бизнес	кирпич	75 000

Первая компания, строительная группа «Рисан», в настоящее время ведет строительство пяти жилых комплексов: «Фаворит», «Новые сады», «Ближняя Веселовка», «Олимп», «Квартет». Наиболее дорогими являются квартиры в ЖК «Квартет». В основном потребительский класс, указанный застройщиком – Комфорт, жилье эконом-класса представлено в ЖК «Ближняя Веселовка».

Вторая компания – группа компаний «Территория жизни». Продолжается застройка микрорайона «Арбековская застава» (шесть многоквартирных домов). Потребительский класс, указанный застройщиком для трех из них – Комфорт, для двух – Эконом.

Третья компания – строительный холдинг «Термодом». В настоящее время она ведет строительство четырех жилых комплексов: «Спутник», «8 марта», «Лесная симфония» (г. Заречный), «Созвездие» (старт продаж намечен в ближайшее время). Потребительские классы, указанные застройщиком – Комфорт и Эконом.

Четвертая компания – «Т-Строй», которая ведет застройку микрорайона «Арбековская застава» (четыре многоквартирных дома комфорт-класса).

Пятая компания – «Пензгорстройзаказчик», ведет строительство трех жилых комплексов: «Арбеково-Парк» (шесть зданий класса «Эконом»), «Квартал 55» (класс – Бизнес) и жилой дом по ул. Московская, 36 (класс – Элит).

Цены на жилье распределяются в соответствии с его классом (рис. 6).

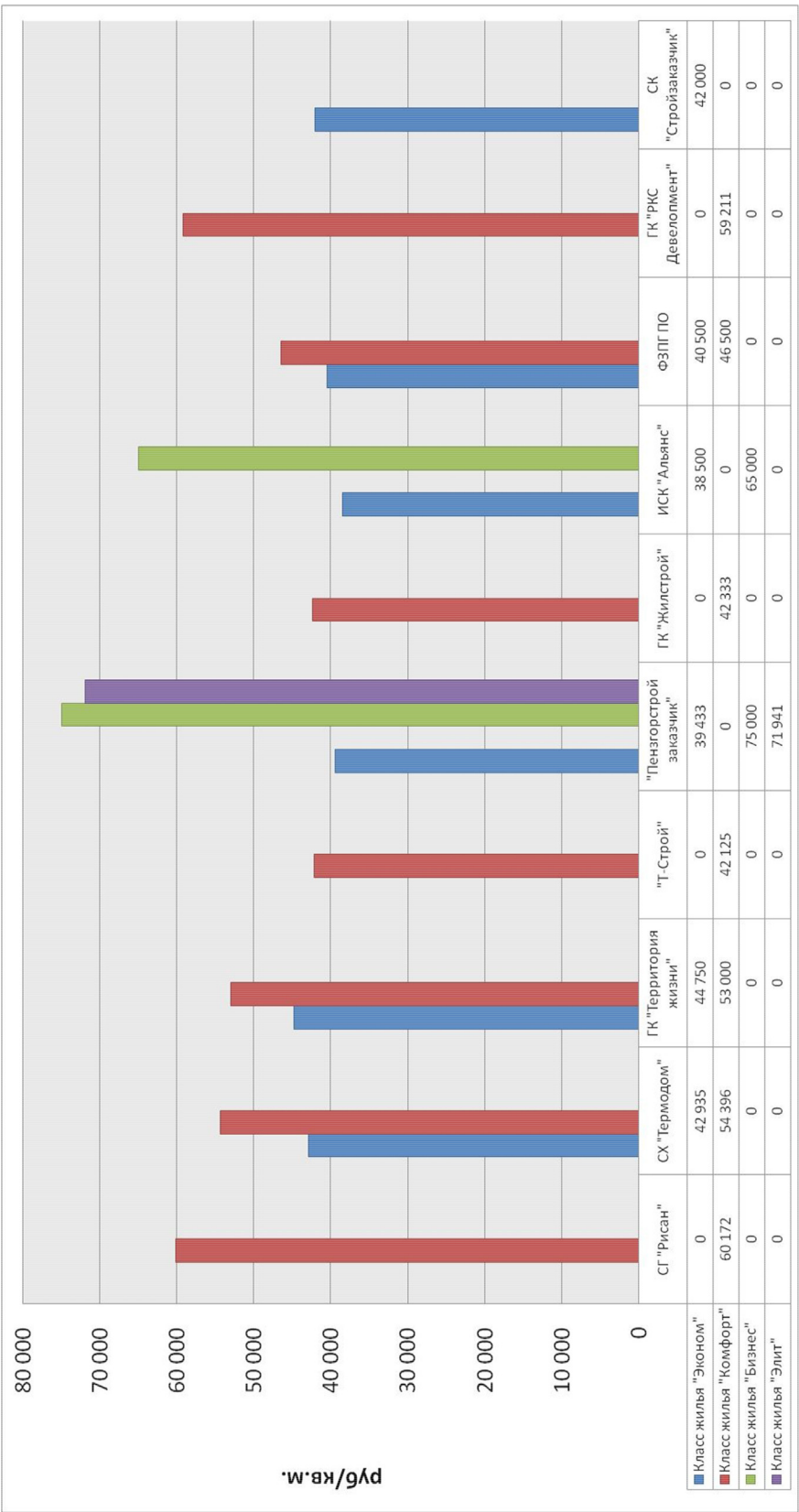


Рис. 6. Классификация ценовых показателей жилых объектов в зависимости от класса жилья (источник: составлено авторами на основе синтеза значений рыночной стоимости, полученных в результате анализа данных по рассмотренным девелоперским компаниям с учетом класса предлагаемого к продаже жилья)

Средняя цена продажи квартиры по застройщикам представлена на рис. 7.

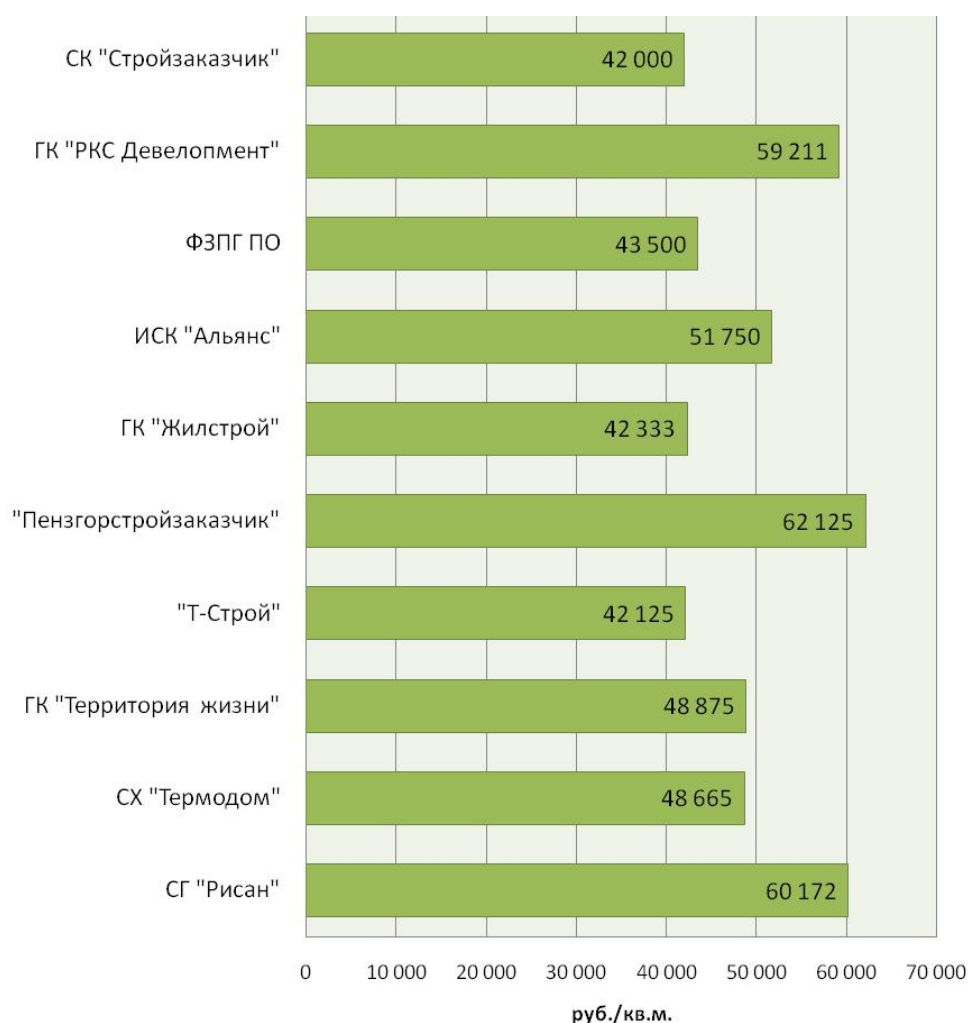


Рис. 7. Средняя цена продажи квартиры на первичном рынке г. Пензы (источник: составлено авторами на основе синтеза значений рыночной стоимости, полученных в результате анализа данных по рассмотренным девелоперским компаниям)

Выявление тенденций развития первичного рынка недвижимости

Развитие рынка зависит от многих факторов, однако одним из ключевых является уровень доходов населения, который обеспечивает платежеспособный спрос. Уровень доходов населения, качественный и ценовой состав предлагаемого застройщиками жилья находятся в постоянной стабильной взаимосвязи.

Стабилизация экономической ситуации в конкретном регионе, снижение уровня безработицы, повышение реальных доходов населения, доля трудоспособного населения определяют качественный состав недвижимости и ценовую политику девелоперских компаний при реализации строительной продукции.

Результаты анализа уровня доходов населения города Пензы представлены на рис. 8.



Рис. 8. Распределение населения г. Пензы по уровню доходов (источник: составлено авторами на основе обобщения статистических данных, представленных на сайте Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пензенской области [30])

При этом градация категорий выполнена по следующей шкале:

- к категории «нищие» отнесены семьи, имеющие доход ниже прожиточного минимума в расчете на одного члена семьи;
- к категории «бедные» отнесены семьи, имеющие доход в расчете на одного члена семьи от 10 000 до 15 000 руб.;
- к категории «среднеобеспеченные» отнесены семьи, имеющие доход в расчете на одного члена семьи от 15 000 до 50 000 руб.;
- к категории «обеспеченные» отнесены семьи, имеющие доход в расчете на одного члена семьи от 50 000 до 100 000 руб.;
- к категории «состоятельные» отнесены семьи, имеющие доход в расчете на одного члена семьи свыше 100 000 руб.

Можно сделать вывод о несостоятельном уровне платежеспособного спроса у 36 % граждан г. Пензы, это категории, выживающие в сложившихся условиях, – «нищие» и «бедные». Наибольший удельный вес в структуре доходов занимают среднеобеспеченные категории семей, которые смогут приобрести жилье класса «Эконом» и «Комфорт». Семьи, относящиеся к категориям «обеспеченные» и «состоятельные», имеют возможность купить жилье класса «Бизнес» и «Элит».

Перечисленные тенденции в целом совпадают с картиной, сложившейся на первичном рынке недвижимости г. Пензы. Наибольшую долю (более 90 %) на рынке первичной жилой недвижимости от ведущих застройщиков занимает жилье классов «Комфорт» и «Эконом», наименьшую – жилье классов «Бизнес» и «Элит» (рис. 9).



Рис. 9. Доля жилья разного качества на первичном рынке жилья г. Пензы

Минимальная цена 1 м² всех квартир без учета скидок по различным классам приведена на рис. 10.



Рис. 10. Минимальная цена 1 м² всех квартир без учета скидок по различным классам на первичном рынке г. Пензы (источник: составлено авторами на основе синтеза значений рыночной стоимости, полученных в результате анализа данных по рассмотренным девелоперским компаниям с учетом класса предлагаемого жилья)

Прогноз в отношении ценовых показателей рынка можно определить следующим образом: 2021 г. – значительный рост цен на объекты жилой недвижимости первичного рынка, поскольку государством введены новые меры поддержки семей с детьми, обеспечивающие платежеспособный спрос:

- изменение условий получения материнского капитала;
- поддержка семей при рождении третьего ребенка, заключающаяся в погашении задолженности по ипотечным кредитам в сумме 400 тыс. руб.;
- льготная ставка по ипотеке и рефинансирование ипотечных кредитов.

Кроме того, использование застройщиками эскроу-счетов, выполняющих функцию обеспечения по обязательствам застройщика, также предполагает рост цен на объекты жилой недвижимости первичного рынка, поскольку предусматривается оплата застройщиками процентов за использование кредитных ресурсов в случае отсутствия у компании собственных средств.

Заключение

На сегодняшний день на рынке многоэтажной жилой недвижимости г. Пензы осуществляют свою деятельность более 30 строительных компаний. В статье рассмотрены лишь застройщики, входящие в ТОП-10 основных застройщиков Пензенской области в сфере жилищного строительства. К таким организациям относятся строительная группа «Рисан», строительный холдинг «Термодом», группа компаний «Территория жизни», компании «Т-Строй», «Пензгорстройзаказчик», «Жилстрой», «Альянс», Фонд защиты прав граждан-участников долевого строительства Пензенской области (ФЗПГ ПО), «РКС Девелопмент», «Стройзаказчик».

Стагнация экономики, девальвация рубля и высокая инфляция сказываются на застройщиках также негативно, как и на покупателях недвижимости [3, 31].

Основными тенденциями развития первичного рынка недвижимости Пензенского региона на предстоящие периоды будут:

- строительство жилья эконом- и комфорт-классов как наиболее востребованного;
- рост цен на недвижимость, обусловленный законом о проектом финансировании деятельности застройщиков с одновременным повышением востребованности жилья, связанным с ростом покупательской способности населения в связи с принятием решения об увеличении размера материнского капитала и прочих льгот для семей, имеющих детей (наиболее заинтересованный в улучшении жилищных условий слой общества);
- развитие застройщиками внутренней системы кредитования с целью повышения доступности жилья и увеличения его ликвидности [32, 33].

Список литературы

1. Акулова И. И. Исследование и учет потребительских предпочтений на рынке жилой недвижимости как основа формирования эффективной градостроительной политики // Жилищное строительство. 2017. № 4. С. 3–6.
2. Алексеев А. О., Галиаскаров Э. Р. Постановка задачи концептуального проектирования жилой недвижимости с учетом потребительских предпочтений // Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость. 2018. Т. 8, № 3. С. 11–25.
3. Амбарцумян С. Г., Багинова, В. М. Антикризисные инструменты по стабилизации ситуации на рынке жилой недвижимости // Наука и бизнес: пути развития. 2015. № 7. С. 52–56.
4. Вотолевский В. Л. Работа девелоперских компаний в условиях кризиса // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2009. № 8. С. 6–12.

5. Грахов В. П., Мохначев С. А., Тарануха Н. Л., Пушкарев В. О. Девелопмент как экономическая основа развития рынка жилой недвижимости // *Фундаментальные исследования*. 2018. № 6. С. 94–98.
6. Куричев Н. К., Куричева Е. К. Региональная дифференциация активности покупателей на первичном рынке жилья Московской агломерации // *Региональные исследования*. 2018. № 1. С. 22–38.
7. Кучепатова Л. Г. Концепция выбора жилья // *Вестник Ульяновского государственного технического университета*. 2013. № 1. С. 54–60.
8. Малышев Д. П., Прокофьев К. Ю., Моисеев В. А., Петрова О. С. Формирование и реализация жилищной политики на региональном уровне : монография. Псков : Псков. гос. ун-т, 2016. 201 с.
9. Симионова Н. Е. Рыночное позиционирование строительных организаций: экологический фактор // *Экономика строительства*. 2019. № 2. С. 48–57.
10. Черняк В. З., Разин М. В. Формирование маркетинговой стратегии как основа повышения конкурентоспособности строительных предприятий // *Инновации и инвестиции*. 2013. № 5. С. 149–153.
11. Хиревич С. А. Качество городской среды как фактор роста капитализации недвижимости : автореф. дис. ... канд. эконом. наук. Красноярск, 2017.
12. Баронин С. А. Методология формирования и развития территориальных рынков доступного жилья : дис. ... д-ра экон. наук. М., 2005. 245 с.
13. Kulakov K. Y., Baronin S. A. Development of the municipal market of land plot auctions for housing construction in Russia // *Journal of Applied Economic Sciences*. 2016. Т. 11, № 4. Р. 698–708.
14. Бредихин В. В. Анализ современного состояния городской жилищной среды // *Известия Юго-Западного государственного университета*. 2011. № 5-1. С. 160–162.
15. Бредихин В. В. Стратегия развития жилищной недвижимости в регионе // *Регион: системы, экономика, управление*. 2016. № 3. С. 51–57.
16. Дмитриев Н. И. Некоторые аспекты управления рисками девелоперских проектов в Российской Федерации // *Азимут научных исследований: экономика и управление*. 2018. № 1, т. 7. С. 115–117.
17. Казимиров И. А., Ощерин Л. А. Исследование зависимости цен на вторичном рынке жилой недвижимости г. Иркутска от мировых цен на нефть // *Известия высших учебных заведений. Инвестиции. Строительство. Недвижимость*. 2016. № 2. С. 51–62.
18. Хрусталева Б. Б., Горбунов В. Н., Мурсалимова Н. Н., Финаева А. А. Тенденции на рынке жилья и его доступность в регионах Приволжского федерального округа // *Современные проблемы науки и образования*. 2015. № 1-2. С. 5.
19. Бердникова В. Н., Коплик С. С. Цены на первичном и вторичном рынке жилья: взаимосвязи и тенденции развития // *Экономика и предпринимательство*. 2016. № 11-3. С. 984–988.
20. Молчанова М. Ю., Печенкина А. В. Особенности использования методов фундаментального и технического анализа при прогнозировании цен на рынке недвижимости региона // *Вестник Пермского университета. Сер.: экономика*. 2011. № 3. С. 54–64.
21. Ахмадеева М. М., Андреева Д. Н. Финансовая доступность жилья на первичном рынке: методические проблемы определения и новации в их решении // *Инновационное развитие экономики*. 2017. № 2. С. 17–31.
22. Гареев И. Ф. Жилищные исследования в Российской Федерации: состояние, цели, институты // *Жилищные стратегии*. 2018. Т. 5, № 2. С. 211–238.
23. Гареев И. Ф., Матвеева Е. С. Жилищные исследования: новые сегменты рынка и актуальные вопросы : монография. М. : Креативная экономика, 2016. 342 с.
24. Стерник С. Г., Гареев И. Ф. Прогноз и рекомендации по развитию жилищной сферы как сектора российской экономики на основании итогов 2019 года // *Жилищные стратегии*. 2020. Т. 7, № 2. С. 153–180.

25. Корнева И. И., Кузин Н. Я., Учнина Т. В. Методические основы анализа потребительских предпочтений на рынке многоэтажной жилой недвижимости города Пензы // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2017. № 1. С. 171–180.
26. Попова И. В. Исследование существующего состояния жилой застройки г. Пензы и проблем ее обновления // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2018. № 4. С. 47–59.
27. Смирнова Ю. О., Логинова В. В. Влияние энергоэффективных мероприятий на теплотехнические и экономические характеристики многоквартирных жилых домов // Региональная архитектура и строительство. 2017. № 4 (33). С. 96–101.
28. Национальное объединение застройщиков жилья (НОЗА) : офиц. сайт. URL: <http://www.uniteddevelopers.ru/> (дата обращения: 08.06.2020).
29. Единый ресурс застройщиков : офиц. сайт. URL: <https://erzrf.ru.> (дата обращения: 08.07.2020).
30. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пензенской области : офиц. сайт. URL: <https://pnz.gks.ru/> (дата обращения: 08.09.2020).
31. Володин В. М., Солдатова С. С. Специфические формы финансирования инновационных проектов в России // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. 2017. № 1. С. 24–31.
32. Кукушкина С. А., Учнина Т. В. Особенности деятельности компаний-застройщиков в сфере многоэтажной жилой недвижимости (на примере г. Пензы) // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 645.
33. Учнина Т. В., Молокова Т. В. Формирование конкурентной стратегии девелоперской компании при строительстве объектов многоэтажной жилой недвижимости // Жилищные стратегии. 2019. Т. 6, № 2. С. 175–198.

References

1. Akulova I.I. Research and accounting of consumer preferences in the residential real estate market as a basis for the formation of an effective urban planning policy. *Zhilishchnoe stroitel'stvo = Housing construction*. 2017;(4):3–6. (In Russ.)
2. Alekseev A.O., Galiaskarov E.R. Statement of the problem of conceptual design of residential real estate taking into account consumer preferences. *Izvestiya vuzov. Investitsii. Stroitel'stvo. Nedvizhimost' = Proceedings of universities. Investments. Construction. Real estate*. 2018;8(3):11–25. (In Russ.)
3. Ambartsumyan S.G., Baginova, V.M. Anti-crisis tools for stabilizing the situation on the residential real estate market. *Nauka i biznes: puti razvitiya = Science and business: ways of development*. 2015;(7):52–56. (In Russ.)
4. Votolevskiy V.L. The work of development companies in the conditions of crisis. *Imushchestvennyye otnosheniya v Rossiyskoy Federatsii = Property relations in the Russian Federation*. 2009;(8):6–12. (In Russ.)
5. Grakhov V.P., Mokhnachev S.A., Taranukha N.L., Pushkarev V.O. Development as an economic basis for the development of the residential real estate market. *Fundamental'nye issledovaniya = Fundamental Research*. 2018;(6):94–98. (In Russ.)
6. Kurichev N.K., Kuricheva E.K. Regional differentiation of buyers ' activity in the primary housing market of the Moscow agglomeration. *Regional'nye issledovaniya = Regional studies*. 2018;(1):22–38. (In Russ.)
7. Kuchepatova L.G. The concept of housing choice. *Vestnik Ul'yanovskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta = Bulletin of the Ulyanovsk State Technical University*. 2013;(1):54–60. (In Russ.)
8. Malyshev D.P., Prokofev K.Yu., Moiseev V.A., Petrova O.S. *Formirovanie i realizatsiya zhilishchnoy politiki na regional'nom urovne: monografiya = Formation and*

- implementation of housing policy at the regional level: monograph. Pskov: Pskov. gos. un-t, 2016:201. (In Russ.)
9. Simionova N.E. Market positioning of construction organizations: an eco-logical factor. *Ekonomika stroitel'stva = Economics of construction*. 2019;(2):48–57. (In Russ.)
 10. Chernyak V.Z., Razin M.V. Formation of a marketing strategy as a basis for increasing the competitiveness of construction enterprises. *Innovatsii i investitsii = Innovations and investments*. 2013;(5):149–153. (In Russ.)
 11. Khirevich S.A. The quality of the urban environment as a factor of growth in the capitalization of immovability. PhD abstract. Krasnoyarsk, 2017. (In Russ.)
 12. Baronin S.A. Methodology of formation and development of territorial markets of affordable housing. DSc dissertation. Moscow, 2005:245. (In Russ.)
 13. Kulakov K.Y., Baronin S.A. Development of the municipal market of land plot auctions for housing construction in Russia. *Journal of Applied Economic Sciences*. 2016;11(4):698–708.
 14. Bredikhin V.V. Analysis of the current state of the urban housing environment. *Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of the South-West State University*. 2011;5-1:160–162. (In Russ.)
 15. Bredikhin V.V. Strategy of development of housing real estate in the region. *Region: sistemy, ekonomika, upravlenie = Region: systems, economics, management*. 2016;(3):51–57. (In Russ.)
 16. Dmitriev N.I. Some aspects of risk management of development projects in the Russian Federation. *Azimut nauchnykh issledovaniy: ekonomika i upravlenie = Azimut of scientific research: economics and management*. 2018;7(1):115–117. (In Russ.)
 17. Kazimirov I.A., Oshcherin L.A. Investigation of the dependence of prices on the secondary market of residential real estate in Irkutsk on world oil prices. *Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedeniy. Investitsii. Stroitel'stvo. Nedvizhimost' = Proceedings of universities. Investments. Construction. Real estate*. 2016;(2):51–62. (In Russ.)
 18. Khrustalev B.B., Gorbunov V.N., Mursalimova N.N., Finaeva A.A. Trends in the housing market and its availability in the regions of the Volga Federal District. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya = Modern problems of science and education*. 2015;(1-2):5. (In Russ.)
 19. Berdnikova V.N., Koplik S.S. Prices in the primary and secondary housing market: interrelations and development trends. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Economics and entrepreneurship*. 2016;(11-3):984–988. (In Russ.)
 20. Molchanova M.Yu., Pechenkina A.V. Features of using the methods of fundamental and technical analysis in forecasting prices on the real estate market of the region. *Vestnik Permskogo universiteta. Ser.: ekonomika = Bulletin of the Perm University. Ser.: economics*. 2011;(3):54–64. (In Russ.)
 21. Akhmadeeva M.M., Andreeva D.N. Financial accessibility of housing in the primary market: methodological problems of definition and innovations in their solution. *Innovatsionnoe razvitie ekonomiki*. 2017;(2):17–31. (In Russ.)
 22. Gareev I.F. Housing research in the Russian Federation: state, goals, institutions. *Zhilishchnye strategii = Housing strategies*. 2018;5(2):211–238. (In Russ.)
 23. Gareev I.F., Matveeva E.S. *Zhilishchnye issledovaniya: novye segmenty rynka i aktual'nye voprosy: monografiya = Housing research: new market segments and topical issues: monograph*. Moscow: Kreativnaya ekonomika, 2016:342. (In Russ.)
 24. Sternik S.G., Gareev I.F. Forecast and recommendations for the development of the housing sector as a sector of the Russian economy based on the results of 2019. *Zhilishchnye strategii = Housing strategies*. 2020;7(2):153–180. (In Russ.)
 25. Korneva I.I., Kuzin N.Ya., Uchinina T.V. Methodological bases for analyzing consumer preferences in the market of multi-storey residential real estate in the city of Penza. *Obrazovanie i nauka v sovremennom mire. Innovatsii = Education and science in the modern world. Innovations*. 2017;(1):171–180. (In Russ.)

26. Popova I.V. Investigation of the existing state of residential development in Penza and the problems of its renewal. *Modeli, sistemy, seti v ekonomike, tekhnike, prirode i obshchestve* = *Models, systems, networks in the economy, technology, nature and society*. 2018;(4):47–59. (In Russ.)
27. Smirnova Yu.O., Loginova V.V. The influence of energy-efficient measures on the thermal and economic characteristics of multi-apartment residential buildings. *Regional'naya arkhitektura i stroitel'stvo* = *Regional architecture and construction*. 2017;(4):96–101. (In Russ.)
28. *Natsional'noe ob"edinenie zastroyshchikov zhil'ya (NOZA): ofits. sayt* = *National Association of Housing Developers (NAHD): official website*. (In Russ.). Available at: <http://www.uniteddevelopers.ru/> (accessed 08.06.2020).
29. *Edinyy resurs zastroyshchikov: ofits. sayt* = *Unified resource of developers : official website*. (In Russ.). Available at: <https://erzrf.ru.> (accessed 08.07.2020).
30. *Territorial'nyy organ Federal'noy sluzhby gosudarstvennoy statistiki po Penzenskoy oblasti: ofits. sayt* = *Territorial body of the Federal State Statistics Service for the Penza region: official website*. (In Russ.). Available at: <https://pnz.gks.ru/> (accessed 08.09.2020).
31. Volodin V.M., Soldatova S.S. Specific forms of financing innovation projects in Russia. *Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedeniy. Povolzhskiy region. Ekonomicheskie nauki* = *Proceedings of universities. Volga region. Economic Sciences*. 2017;(1): 24–31. (In Russ.)
32. Kukushkina S.A., Uchinina T.V. Features of the activity of real estate developers in the field of multi-storey residential real estate (on the example of Penza). *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya* = *Modern problems of science and education*. 2014;(6):645. (In Russ.)
33. Uchinina T.V., Molokova T.V. Formation of a competitive strategy of a development company in the construction of multi-storey residential real estate objects. *Zhilishchnye strategii* = *Housing strategies*. 2019;6(2):175–198. (In Russ.)

Информация об авторах / Information about the authors

Татьяна Владимировна Учинина

кандидат экономических наук, доцент
кафедры экспертизы и управления
недвижимостью,
Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства
(Россия, г. Пенза, ул. Германа Титова, 28)
E-mail: tatiana-Vladim@yandex.ru

Tat'yana V. Uchinina

Candidate of economic sciences,
associate professor of the sub-department
of real estate expertise and management,
Penza State University
of Architecture and Construction
(28 Herman Titov street, Penza, Russia)

Евгения Андреевна Горбунова

магистрант,
Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства
(Россия, г. Пенза, ул. Германа Титова, 28)
E-mail: gorbunova.evgen.98@mail.ru

Evgeniya A. Gorbunova

Master degree student,
Penza State University
of Architecture and Construction
(28 Herman Titov street, Penza, Russia)

Алена Сергеевна Пышная

студентка,
Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства
(Россия, г. Пенза, ул. Германа Титова, 28)
E-mail: alena122q@icloud.com

Alena S. Pyshnaya

Student,
Penza State University
of Architecture and Construction
(28 Herman Titov street, Penza, Russia)