

## АНАЛИЗ РЫНКА ПРОДАЖ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ИРКУТСКЕ\*\*\*

В статье представлен анализ рынка жилой недвижимости в г. Иркутске. Было выявлено, что главными факторами, влияющими на покупку квартиры, являются: цена на первичное и вторичное жильё, расположение недвижимости по административным районам и общая площадь квартир. В ходе анализа было отмечено 5 лидеров агентств по продаже недвижимости, и сделан вывод о том, что здесь присутствует монополистическая конкуренция.

*Ключевые слова:* жилая недвижимость, Иркутск, квартиры, цена, квадратный метр, монополистическая конкуренция.

По мнению экспертов, рынок жилья сейчас как никогда лоялен к своему покупателю. За последние 8 лет стоимость жилья осталась практически неизменной. При этом кризис, прежде всего, отразился на потребителях. Так, с 2014 года произошло снижение реальных доходов населения почти на 10 %. Снизился – практически до уровня 2008 года – и индекс потребительской уверенности [2].

Несмотря на инфляцию, цены на недвижимость за последние годы снизились. Причем вторичного рынка это коснулось в большей степени. По данным на сентябрь 2016 года средняя стоимость квадратного метра вторичного жилья упала до 56,020 тыс. рублей. Новостройки чувствуют себя более уверенно.

По словам экспертов, главными факторами, влияющими на решение о покупке квартиры, на сегодня остаются – среда и инфраструктура жилого комплекса, эргономичность и эффективность планировочных решений.

Рассмотрим количество проданных квартир в г. Иркутске в период с 2012 по 2016 года [3].

Из данных Росреестра можно сделать вывод о том, что с 2012 по 2016 года ситуация с покупкой квартиры в ипотеку осталась практически неизменной. Люди, несмотря на кризис, покупают квартиры в ипотеку. Конечно, есть спады (в январе 2013 года в Иркутске было куплено всего около 200 квартир) и подъёмы (в декабре 2014 года было куплено 600 квартир). Что касается продаж квартир за потребительский кредит, либо наличные средства, то количество таких сделок резко сократилось, самый большой пик наблюдался в декабре 2012 года, в это время они даже превышают число квартир, купленных в ипотеку, а начиная с 2013 года такие сделки и вовсе перестали быть актуальными.

---

\* Павлова Татьяна Сергеевна – студент, кафедра экономики предприятий и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, Иркутск, e-mail: tanetchka4853@yandex.ru.

\*\* Винокурова Мария Викторовна – доцент, кафедра экономики предприятий и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, Иркутск, e-mail: vmv\_univer@mail.ru.

\*\*\* По материалам научно-практической конференции 2017 года «Совершенствование механизма хозяйствования: состояние и проблемы».

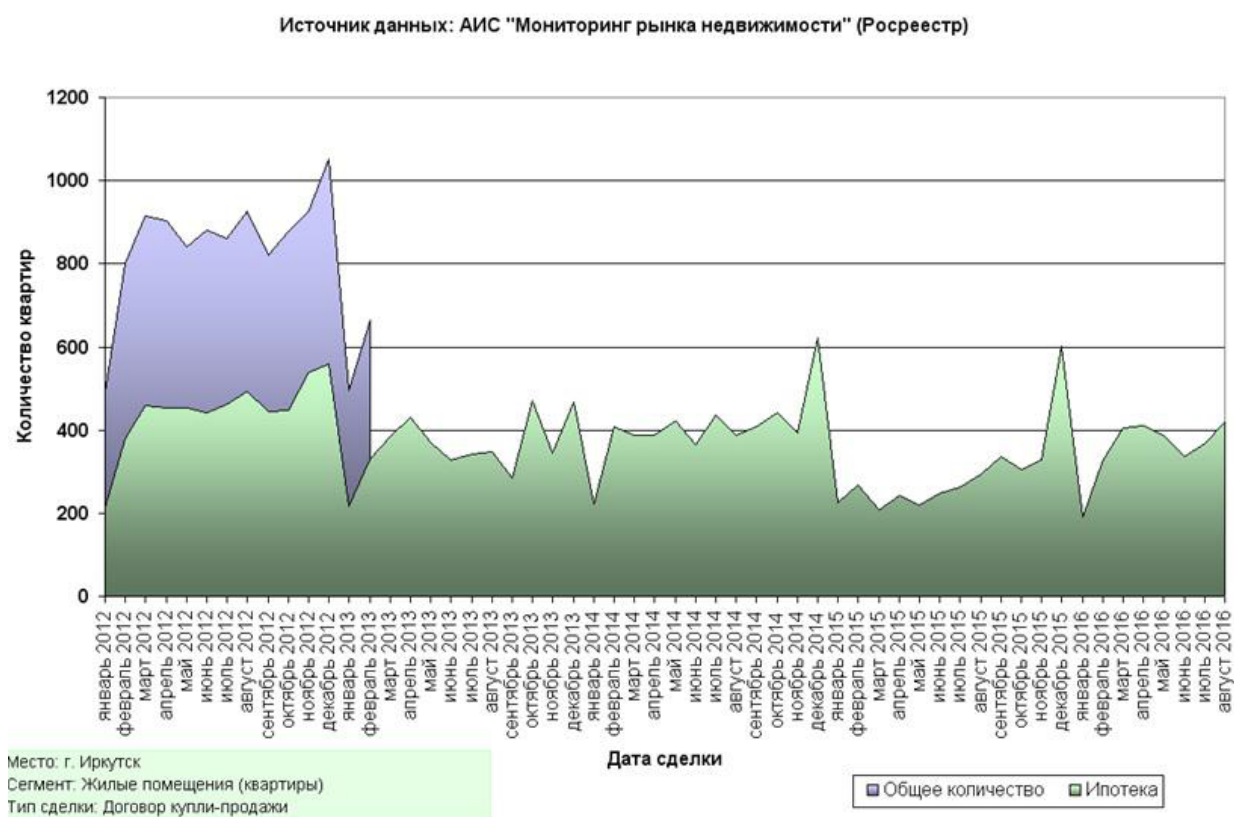


Рис. 1. Количество проданных квартир в Иркутске

Это можно объяснить тем, что в условиях кризиса у большинства покупателей просто нет денег, чтобы сразу оплатить всю сумму займа, поэтому они и вступают в ипотеку. К тому же, ипотека имеет ряд плюсов – сравнительно невысокая процентная ставка, длительный срок погашения, что снижает ежемесячный платёж и делает кредит относительно необременительным и др.

Теперь рассмотрим статистику цен за кв. м. жилой недвижимости на первичном и вторичном рынке за 2016 год.

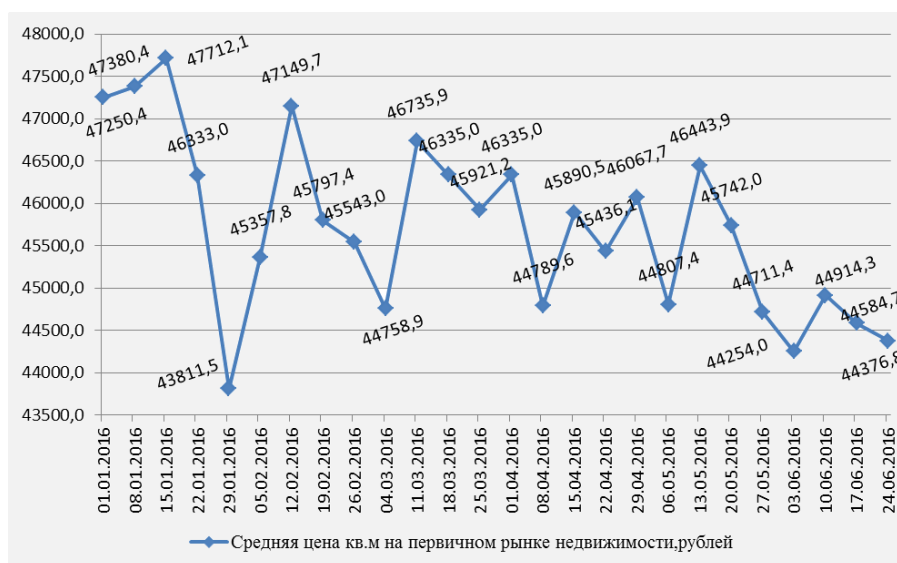


Рис. 2. Средняя цена м<sup>2</sup> на первичном рынке недвижимости

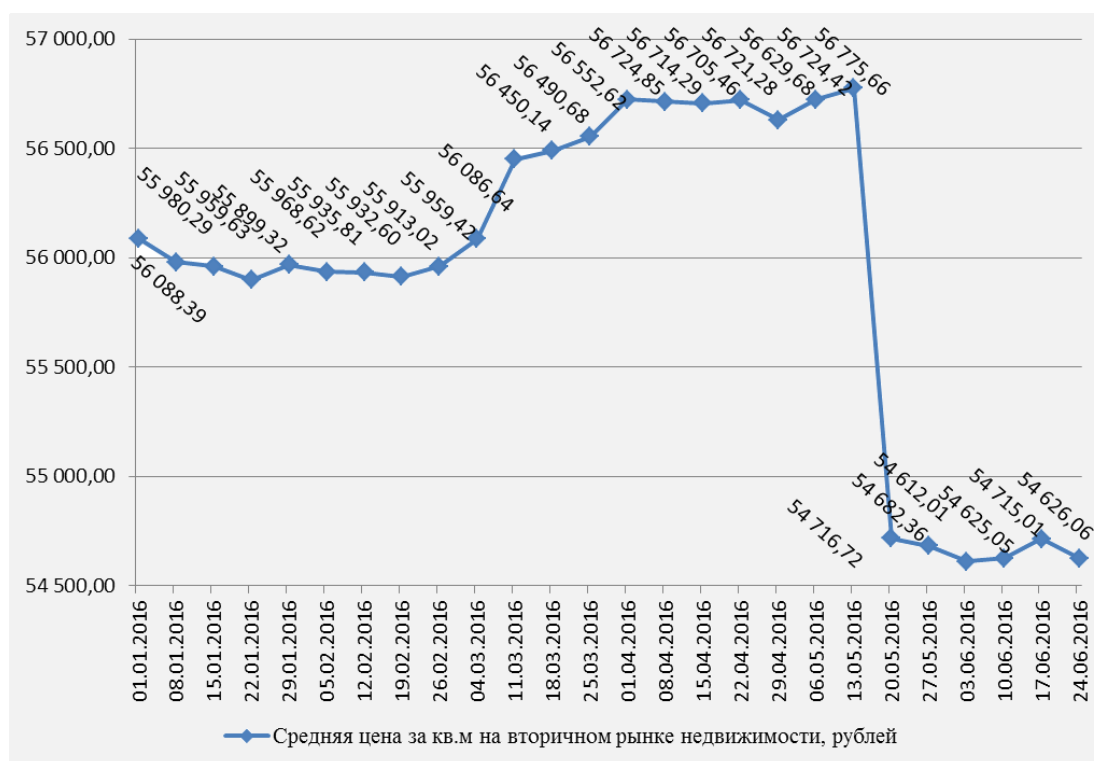


Рис. 3 Средняя цена за м<sup>2</sup> на вторичном рынке

Средняя стоимость квартир на первичном рынке на июнь 2016 г. в Иркутске составила 44,4 тыс. р. По сравнению с началом года стоимость кв. м. по городу снизилась на 6,1 %, что в абсолютном выражении составило 2874 р. За весь рассматриваемый период величина стоимости жилой недвижимости колебалась в интервале 43,8–47,7 тыс. р. В январе можно наблюдать самый пик стоимости м<sup>2</sup> – 47,7 тыс. р.

Средняя стоимость вторичного жилья на июнь 2016 г. в г. Иркутске составила 54,6 тыс. р. По сравнению к январю 2016 года стоимость кв. м. по городу снизилась на 2,6 %, что в абсолютном выражении составило 1462 р. За весь рассматриваемый период величина стоимости жилой недвижимости колебалась в интервале 54,6–56,8 тыс. р. 13 мая 2016 г. средняя стоимость по городу достигла своего максимального значения 56,8 тыс. р [1].

Также мы рассмотрели как влияет на покупку недвижимости её распределение по районам. Из рис. 4. Можно сделать вывод, что Свердловский район занимает главенствующее положение, доля квартир купленных здесь составила 40 %. На втором месте по доли в распределении объектов недвижимости расположился Октябрьский район – 36 %. Доля в Ленинском районе составляет 14 % от общего количества проданных квартир на локальном рынке. Минимальный объем по городу приходится на Куйбышевский район – 5 % и Кировский – 5 %.

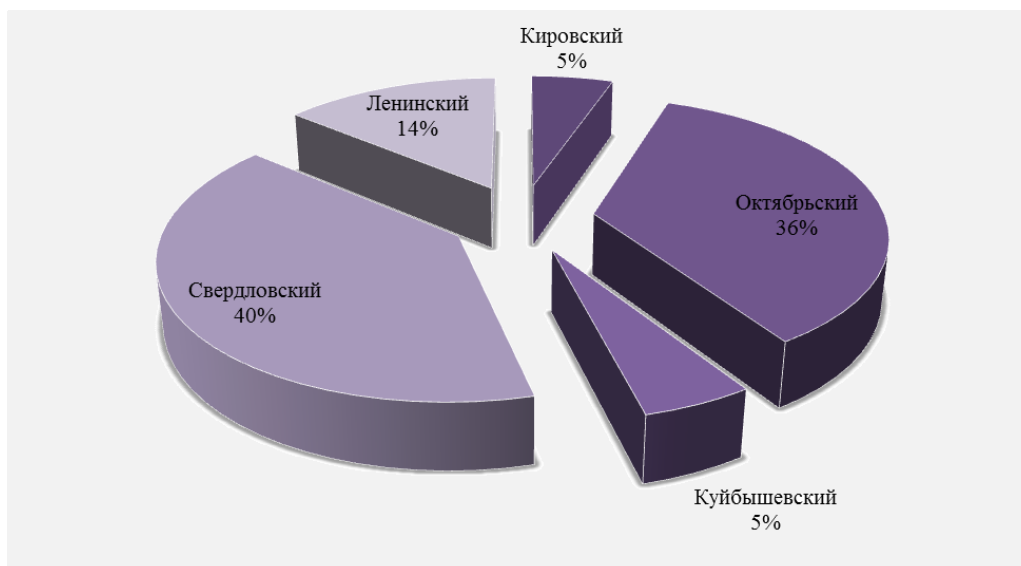


Рис. 4. Распределение проданных квартир по районам  
(% от общего количества сделок)

Все прекрасно знают, что для покупателей площадь квартир тоже играет важную роль. Поэтому, следующим шагом нашего исследования стало рассмотрение структуры спроса на жилую недвижимость по количеству комнат. Самыми популярными объектами на рынке г. Иркутска среди потребителей, по-прежнему, являются однокомнатные и двухкомнатные квартиры. Доли в структуре спроса составили 39–34 %. На долю трехкомнатных квартир приходилось 24 %. Минимальным спросом пользуются 4-х комнатные квартиры – 3 %.

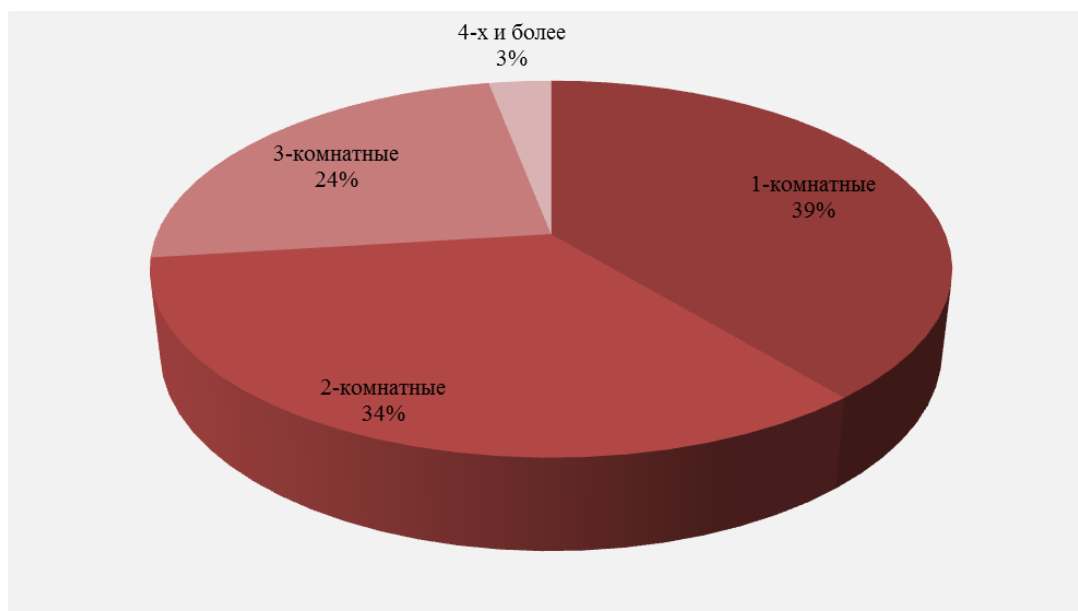


Рис. 5. Структура спроса жилой недвижимости в Иркутске

В настоящий момент среди крупнейших агентств по продаже недвижимости в г. Иркутске можно выделить – ООО «Байкал-Недвижимость», «Инду-

стрия недвижимости», ООО «Раздолье», «Романов», «Светлый дом». С уверенностью можно сказать, что на данном рынке сложилась монополистическая конкуренция – большое количество компаний на рынке, которые ведут свою деятельность направленную на тах прибыли, используют рекламу.

На основе СМИ проведем прямые и обратные связи между блоками парадигмы (Рис. 6).

1. Вследствие того, что на рынке продаж жилой недвижимости г. Иркутска действуют 5 крупных агентств, можно наблюдать их ориентацию на конкурентоспособность.

2. Появление, несмотря на высокую конкуренцию, агентств, предлагающих свои услуги, на рынке г. Иркутска.

3. Функционирование крупных агентств на рынке г. Иркутска стимулирует конкурентов не отставать в развитии и росте, а также удержании своих клиентов.

4. Активная ценовая конкуренция способствует несущественному росту цен на услуги риелторов.

5. Прибыльность данного вида деятельности привлекает на рынок новые агентства недвижимости.



Рис. 6. Прямые и обратные связи

6. Несущественные барьеры входа на рынок и незначительная величина первоначального капитала привлекают на рынок также привлекают новые агентства недвижимости.

7. Благодаря активной рекламной деятельности происходит постоянное увеличение числа потребителей.

### **Список использованной литературы**

1. Анализ рынка недвижимости в г. Иркутск. Июнь 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.9r.ru>. (Дата обращения: 6.04.2017).

2. Аналитики увидели «осторожный оптимизм» на рынке жилья в Иркутске от 3 ноября 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://realty.irk.ru>. (Дата обращения: 6.04.2017).

3. Мониторинг рынка недвижимости [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (Дата обращения: 6.04.2017).