

aroball

продвижение
недвижимости

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



Правительство
Омской области



Администрация
города Омска



Совет экспертов
рынка недвижимости



Омская торгово-
промышленная палата



Российское
Общество Оценщиков



ЕВРАЗИЙСКИЙ
СОЮЗ
ЭКСПЕРТОВ



Некоммерческое партнерство
ОМСКИЙ СОЮЗ
РИЭЛТОРОВ



ПЕРВАЯ
ГИЛЬДИЯ
СТРОИТЕЛЕЙ



ОМСКИЙ ОБЛАСТНОЙ
СОЮЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



УНИВЕРСИТЕТ
СИНЕРГИЯ



ИНЖЕНЕРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ
ОМСКА



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
РИЭЛТОРОВ



КАМЕРА
ЭКСПЕРТОВ
ОМСКОЙ ОБЛАСТИ



ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ
ОМСКОЙ ОБЛАСТИ



Рекомендовано к использованию
профессиональными участниками
рынка недвижимости



ЭКСПЕРТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ИТОГАМ 2 КВАРТАЛА 2015 г.

Информационные партнеры:

ОМСКРИЭЛТ.КОМ ПОРТАЛ НЕДВИЖИМОСТИ | Недвижимость | Адрес | Город55 | APPRAISER.RU ВЕСТНИК ОЦЕНЩИКА | ОЦЕНЩИК.РУ



Омск, ул. Ч. Валиханова, 8 | тел. (3812) 31-18-10, 37-17-83 | www.omeks.ru

ЭКСПЕРТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Межотраслевой совет экспертов рынка недвижимости на постоянной основе ведет исследование рынка недвижимости в части определения основных показателей, оказывающих влияние на стоимость объекта. В исследовании приняли участие представители комитета по оценке и аналитике НП «Омский союз риэлторов», представители комитета по экспертно-аналитической и методологической деятельности, представители координационного совета НП «СРСРД «Профессиональные риэлторы Омской области» и других общественных организаций.

В данном исследовании представлены сводные итоговые значения параметров рынка, корректировок, поправок на различные условия объектов или сделок, полученные путем интервьюирования профессиональных участников рынка недвижимости: в т.ч. оценщиков, аналитиков, риэлторов, брокеров, управляющих объектами недвижимости. Средний стаж специалистов, принявших участие в исследовании составил 8 лет, что говорит о достаточно высоком уровне представленного исследования.

В ходе экспертно-аналитического исследования, получено более 70 анкет с ответами на поставленные вопросы.

Исследование проводилось по 4 сегментам

- Квартиры в многоквартирных домах;
- Индивидуальное жилищное строительство, земельные участки под ИЖС(ВРИ 2), дачи, сады, огороды (ВРИ 4);
- Торгово-офисная недвижимость, земельные участки под торговлю, объекты сервиса и т.д. (ВРИ 5), под административные нужды (ВРИ 7), для размещения социальных объектов, образования (ВРИ 17);
- Производственно-складская недвижимость, земельные участки под производственные нужды (ВРИ 9), гаражи (ВРИ 3).
- Земельные участки

Принять участие в анкетировании можно онлайн на сайте <http://www.npese.ru/>

Вопросы для анкеты формировались исходя из основных ценообразующих факторов каждого конкретного сегмента. Для сегмента индивидуального жилья таковыми стали:

- Местоположение;
- Уторговывание;
- Материал стен;
- Этажность;
- Наличие коммуникаций;
- И т.д.

В ходе обработки анкет экспертных мнений определялись экстремальные значения, имеющие большое отклонение от основной массы значений, полученных от Экспертов. Действие такого характера позволяет снизить разброс мнений экспертов, а также исключить возможность принятия в расчет ошибочных данных.

В части вопросов экспертам предлагалось ответить единым значением или диапазоном значений, а в части вопросов дать ответ в виде ряда значений, где предлагалось сравнить несколько параметров с одним основным (лента ответов). При этом, для удобства использования полученных ответов при публикации исследования все ленты были представлены в виде простой матрицы, учитывая принцип ее построения (зеркальность), позволяющей проводить сравнение между всеми параметрами.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

1. Уторговывание.

Уторговывание – процесс изменения стоимости объекта в процессе переговоров продавца и покупателя объекта. Данный фактор является немаловажным как для продавца, так и для покупателя. Потому как в некоторых случаях продавец изначально закладывает надбавку с целью снижения ее в ходе подготовки к заключению сделки, а в некоторых случаях покупатель рассчитывает стоимость возможной покупки.

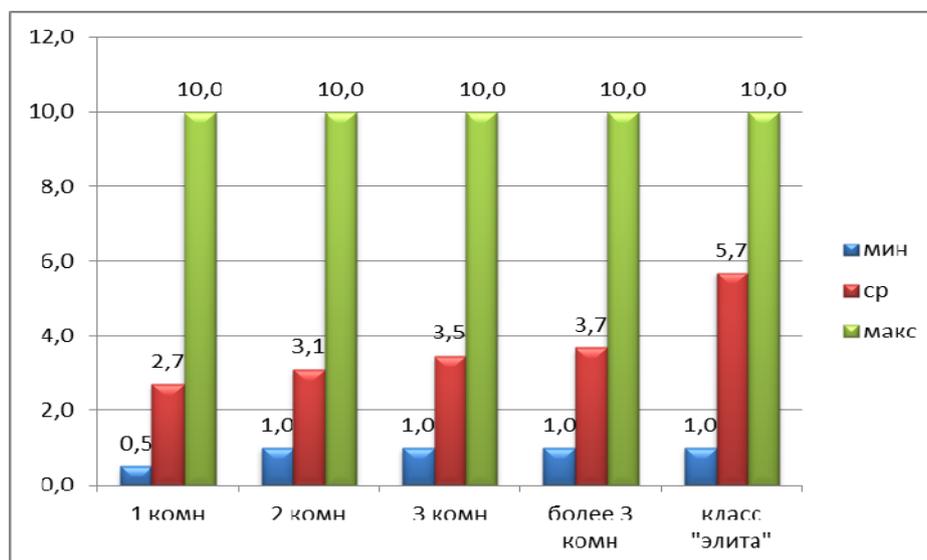


Диаграмма 1.

Диапазон значений поправки на уторговывание на рынке квартир в многоквартирных жилых домах

Таблица 1

Значения поправки на уторговывание

Наименование объекта	Среднее значение, %	Средне-квадратичное отклонение, %	Минимальное значение, %	Максимальное значение, %	Количество ответов на вопрос
1 комн	2,7	2,2	0,5	10,0	21
2 комн	3,1	2,1	1,0	10,0	21
3 комн	3,5	1,9	1,0	10,0	21
более 3 комн	3,7	1,5	1,0	10,0	21
класс "элита"	5,7	1,9	1,0	10,0	20

Эксперты сошлись во мнении, что уторговывание в текущем периоде времени является скидкой к цене продаже (т.е. стоимость снижается в процессе торга). Максимальный порог по всем типам квартир, предлагаемым экспертам для ответа, является 10%.

2. Период экспозиции

Период экспозиции – это период нахождения объекта на рынке с момента появления его в продаже до момента его продажи и исчезновения с продажи. Нахождение объекта на рынке больше или меньше указанного диапазона может означать нерыночность предлагаемой цены объекта. Если Ваша квартира будет продана слишком быстро – есть вероятность, что вы существенно занизили ее стоимость, а если наоборот довольно долго не продается, кроме прочих причин может быть и завышенная цена предложения о продаже объекта. Также, если Вы хотите существенно снизить период экспозиции, т.е. срочно продать Ваш объект, необходимо задуматься о снижении его стоимости. Значение диапазона скидки на тип сделки «срочная продажа», представлен в следующем пункте данного раздела.

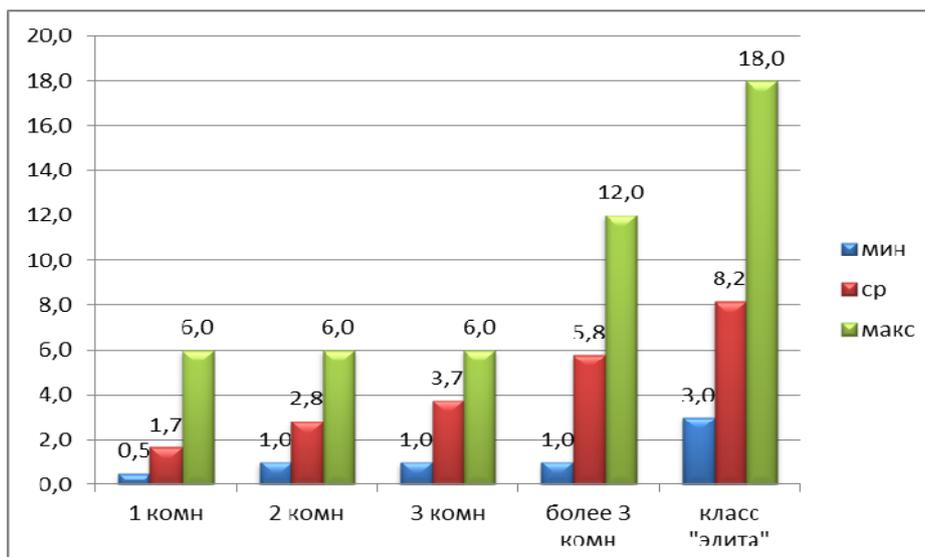


Диаграмма 2.
Диапазон значений периода экспозиции на рынке квартир в многоквартирных жилых домах

Таблица 2.
Значения среднестатистического периода экспозиции

Наименование объекта	Среднее значение, %	Средне-квадратичное отклонение, %	Минимальное значение, %	Максимальное значение, %	Количество ответов на вопрос, шт.
1 комн	1,7	1,3	0,5	6,0	21
2 комн	2,8	1,0	1,0	6,0	21
3 комн	3,7	1,3	1,0	6,0	21
более 3 комн	5,8	2,6	1,0	12,0	21
класс "элита"	8,2	3,5	3,0	18,0	20

Максимальный срок экспозиции для квартир по мнениям экспертов составит 1,5 года для объектов класса «элита», что вполне объективно, учитывая достаточно высокую полную цену.

3. Тип сделки

Альтернативная сделка – сделка, при которой взамен продаваемого жилья нужно купить другое. Вследствие альтернативной сделки образуется зачастую довольно длинная цепочка из продавцов и покупателей.

Срочная сделка предполагает особые условия рынка, при которых для того, чтобы квартиры была продана быстрее, чем в среднем по рынку, стоимость, как правило, снижается.

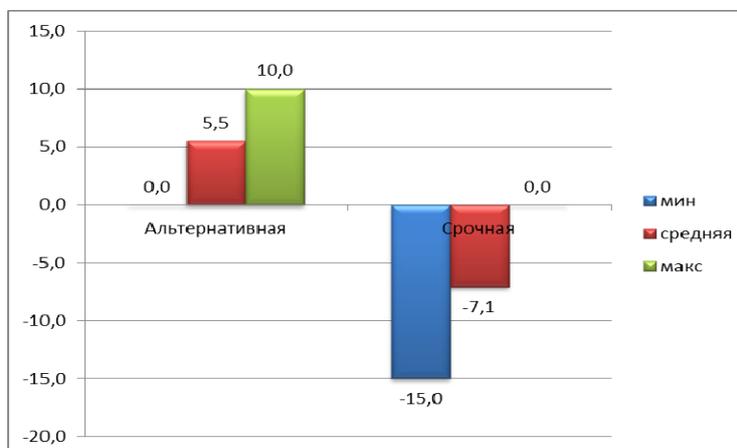


Диаграмма 3.
Диапазон значений скидки на тип продажи на рынке квартир в многоквартирных жилых домах

Таблица 3.

Значения скидки на тип продажи объекта

Тип сделки	Среднее значение, %	Среднеквадратичное отклонение, %	Минимальное значение, %	Максимальное значение, %	Количество ответов на вопрос
Альтернативная	5,5	8,4	0,0	10,0	24
Срочная	-7,1	18,1	-15,0	0,0	23

Эксперты сошлись во мнении, что срочная продажа оказывает влияние стоимость квартиры в сторону уменьшения конечной цены сделки. Альтернативная продажа дает обратные показатели – продавец за счет увеличения цены компенсирует свои затраты на подбор вариантов и заключения сделок, следующих по «цепочке».

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

1. Корректировка на материал стен.

Встречающиеся в рамках одной локации жилые дома с различным материалом стен. Экспертам было предложено дать ответы на вопросы о разнице в стоимости 1 кв.м. для квартир в домах разной конструктивной схемы. Результаты представлены в Таблице

Таблица 4.

Корректировка на материал стен дома.

Объект-аналог \ Объект оценки	кирпичный/блочный	монолитный	панельный	деревянный
кирпичный/ блочный	0,00	0,00	2,04	17,65
монолитный	0,00	0,00	2,04	17,65
панельный	-2,00	-2,00	0,00	14,94
деревянный	-15,00	-15,00	-13,00	0,00

2. Вид из окон

Вид из окна – это один из показателей, формирующих комфортность окружающей среды для проживающих. Если из окна оживленная транспортная магистраль, то при открытых окнах будет сопутствовать шум и пыль, если из окна открывается панорама на реку или лесопарковую-зону, соответственно этот вид будет радовать жильцов

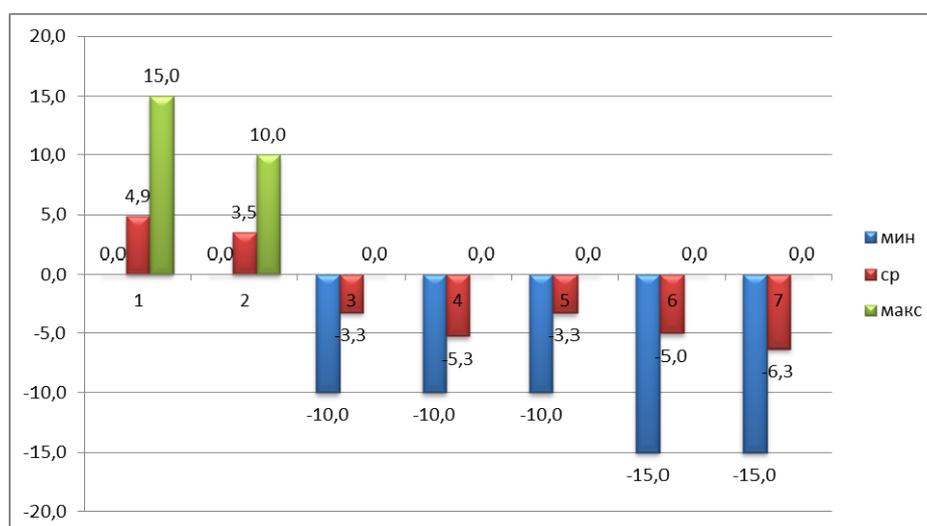


Диаграмма 4.
Диапазон значений поправки на вид из окна.

Таблица 5.*Значение поправки на вид из окон по сравнению с видом из окна во двор*

Вид из окна	Среднее значение, %	Среднеквадратичное отклонение, %	Минимальное значение, %	Максимальное значение, %	Количество ответов на вопрос
1. Объекты рекреации (река, набережная, парк, лес и т.д.)	4,9	4,4	0,0	15,0	16,0
2. Панорамный вид	3,5	3,8	0,0	10,0	16,0
3. Места массового скопления людей (площади, РЦ)	-3,3	2,7	-10,0	0,0	16,0
4. Улицы, дороги проезды, магистрали, шоссе с активным трансп. потоком	-5,3	3,1	-10,0	-1,0	16,0
5. Улицы, дороги проезды, магистрали, шоссе с небольшим трансп. Потоком	-3,3	3,5	-10,0	0,0	15,0
6. На зону промышленной застройки	-5,0	4,8	-15,0	0,0	15,0
7. На стену близко стоящего дома, козырек подъезда, трубопроводы, провода и т.д.	-6,3	4,9	-6,3	0,0	15,0

Данная поправка направлена на выявление положительно и отрицательно влияющих характеристик квартир. При этом опрос экспертов показал, что квартиры, имеющие вид на природные объекты (лес, парк, река и т.д.), зоны отдыха (сквер, набережная и т.д.), панорамный вид на городской пейзаж (как правило с верхних этажей здания) повышает стоимость квартиры по сравнению с видом из окна во двор, взятым за эталон сравнения. Вид на антропогенные объекты (площади, оживленные улицы, промышленную застройку, сети коммуникаций и т.д.) снижает стоимость объекта.

3. Этаж расположения квартиры

Поправка определяет на сколько отличается стоимость квартир на 1 этаже от квартир на среднем и верхнем этажах

Таблица 6*Поправка на этаж расположения квартиры*

	Первый	Средний	Второй
Первый	0	4,00	1,00
Средний	-3,85	0	-3,00
Верхний	-0,99	3,09	0

В Таблице представлена матрица значений, полученная из ленты ответов. Выявлены существенные значения между квартирами на крайних этажах и средних этажах. Между первым и верхним этажом жилого дома разница составляет всего 0%.

4. Качество внутренней отделки помещений

Объем затрат, произведенных на отделку помещения, качество материалов, отдельных элементов отделки определяют уровень отделки влияет на стоимость квартиры.

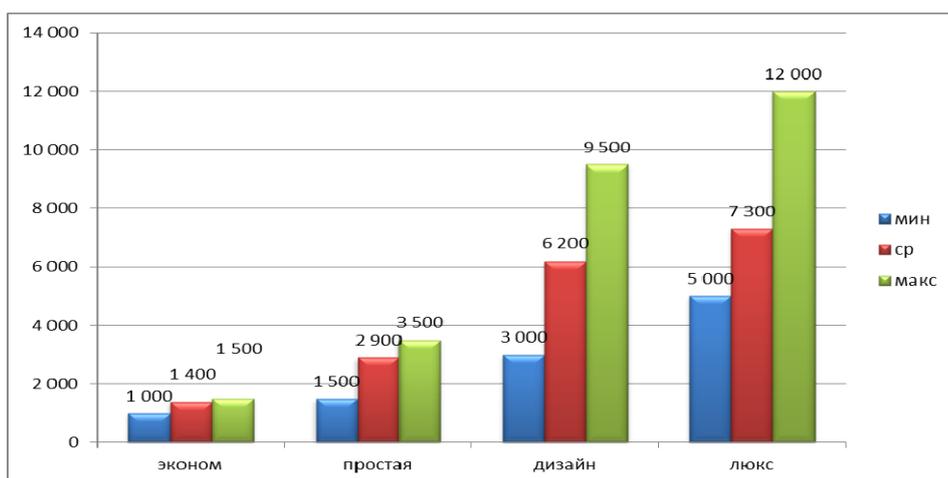


Диаграмма 5

Диапазон значений затрат на отделку помещений разного класса качества

Таблица 7

Значение затрат на отделку помещений разного класса качества

Вид отделки	Среднее значение, %	Среднеквадратичное отклонение, %	Минимальное значение, %	Максимальное значение, %	Количество ответов на вопрос
эконом	1 400	177	1 000	1 500	13
простая	2 900	389	1 500	3 500	15
дизайн	6 200	1 966	3 000	9 500	15
люкс	7 300	3 036	5 000	12 000	15

Вид отделки оказывает существенно влияние на стоимость объекта. При этом сравнение проводилось по отношению к квартирам без отделки.

4. Площадь кухонь объекта оценки

Кухня при вопросе приобретения жилья во много определяет комфорт для будущих жильцов. Разница малогабаритных хрущевских 5-6 метровых кухонь или кухни в 9-10 кв.м. в домах иной типовой серии не может не повлиять на выбор клиента и как следствие на стоимость квартиры.

Поправка рассчитана в сравнении с объектами, имеющими площадь кухни менее 7 м² (т.е. как правило это объекты старого жилого фонда с малогабаритными кухнями, в т.ч. «хрущевки», «малосемейки» и т.д.)

Таблица 8

Поправка на различие в площади кухонь

Площадь кухонь	до 7 м ²	от 7 до 11 м ²	свыше 11 м ²
до 7 м ²	0	3,00	5,00
от 7 до 11 м ²	-2,91	0	2,00
свыше 11 м ²	-4,76	-1,96	0

Кухни – немаловажный элемент устройства быта, поэтому и влияние, оказываемое площадью кухней достаточно велико – до 5%.

ВЫВОД:

Исследование рынка недвижимости является неотъемлемой частью работы каждого профессионального участника. Ежедневно сталкиваясь с теми или иными объектами, их характеристиками и ценами, риэлторы, оценщики, брокеры, аналитики, инвесторы, девелоперы и др. анализируют сложившуюся ситуацию. При этом представленные выше характеристики помогут скорректировать стоимость объекта, учитывая его индивидуальные особенности.