



УЧЕТ ЦИКЛИЧНОСТИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ПРИ ПРИНЯТИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Т.В. Огородникова, Б.М. Бедин, А.А. Соломеин

Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация

Информация о статье

Дата поступления
31 января 2023 г.

Дата принятия к печати
3 марта 2023 г.

Дата онлайн-размещения
12 апреля 2023 г.

Ключевые слова

Рынок недвижимости;
эффективность инвестиций в
недвижимость; цикличность
рынка недвижимости

Аннотация

В статье рассматриваются закономерности развития рынка недвижимости. Выявлены две основные тенденции развития рынка — увеличение стоимости недвижимости в долгосрочном периоде и циклические изменения цен в кратко- и среднесрочном периодах. Описаны основные стадии развития рынка недвижимости — стадия умеренного роста, стадия «бума», стагнации и падения. Определены главные факторы, которые вызывают возникновение перечисленных стадий, а также негативные и позитивные последствия каждой из них. Цикличность рынка недвижимости подтверждена результатами анализа рынка. В условиях экономического кризиса и снижения результативности большинства инвестиционных инструментов определение способов повышения экономической эффективности инвестиций является достаточно актуальной задачей. Проанализированы основные факторы, влияющие на эффективность инвестиций в недвижимость. Среди таких факторов достаточно существенное влияние на показатели эффективности оказывают величина инвестиций и изменение стоимости приобретаемого или создаваемого актива. Для повышения эффективности инвестиций в недвижимость следует выбирать момент входа на рынок и выхода с него, а также учитывать стадию готовности объекта. Таким образом, выявлена целесообразность использования цикличности рынка недвижимости для повышения эффективности инвестиций.

Для определения стадии развития рынка необходимы регулярный мониторинг и анализ рынка недвижимости. Описаны особенности анализа рынка недвижимости, позволяющие выявить стадию его развития, с учетом специфики рынка — инертности, несоответствия спроса и предложения по структуре, наличия большого количества «обменных» сделок и существенной доли сделок с привлечением ипотечных кредитов, а также необходимости учета корректировок при использовании в анализе цен предложения объектов-аналогов. Предлагаются способы повышения эффективности инвестиций в недвижимость с учетом цикличности рынка при использовании различных стратегий инвестирования — получения дохода от аренды и прироста стоимости недвижимости.

Original article

TAKING INTO ACCOUNT THE REAL ESTATE MARKET CYCLICALITY WHEN MAKING INVESTMENT DECISIONS

Tatyana V. Ogorodnikova, Boris M. Bedin, Aleksei A. Solomein

Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation

Article info

Received
January 31, 2023

Abstract

The study analyzed the patterns of development of the real estate market. We identified two main trends in the development of the market: the trend of increasing the value of real estate in the long term and cyclical

Accepted
March 3, 2023

Available online
April 12, 2023

Keywords

Real estate market; efficiency of investments in real estate; cyclicity of the real estate market

changes in prices in the short and medium term. The study described main stages of the development of the real estate market: the stage of «moderate growth», the stage of «boom», the stage of stagnation and the stage of decline. The main factors that cause the occurrence of the listed stages, as well as the negative and positive consequences of each of them, are determined. The cyclic nature of the real estate market is confirmed by the results of the market analysis. In the context of the economic crisis and the decrease in the effectiveness of most investment instruments, identifying ways to increase the economic efficiency of investments is a rather urgent task. The main factors influencing the efficiency of investments in real estate are analyzed. Among these factors, a fairly significant impact on performance indicators is exerted by: the amount of investment, as well as changes in the cost of an acquired or created asset.

To increase the efficiency of investments in real estate, one should choose the moment of entering and exiting the market, and also take into account the stage of readiness of the object. Thus, the expediency of using the cyclical nature of the real estate market to improve the efficiency of investments has been revealed. Regular monitoring and analysis of the real estate market is necessary to determine the stage of market development. The study described the features of the analysis of the real estate market, which make it possible to identify the stage of its development, taking into account the specifics of the market: inertia, a mismatch between supply and demand in structure; a large number of «exchange» transactions; a significant share of transactions involving mortgage loans, and a need to take into account adjustments when used in the analysis of offer prices analogue objects. The study proposed ways to improve the efficiency of investments in real estate, taking into account the cyclical nature of the market when using various investment strategies: obtaining rental income and increasing the value of real estate.

На уровень цен на рынке недвижимости, как, впрочем, и на других рынках тоже, ключевое влияние оказывает соотношение спроса и предложения. Однако, по мнению ряда исследователей, например [1, с. 83–86; 2, с. 11–17], существует ряд особенностей во взаимодействии спроса и предложения на рынке недвижимости, которые следует принимать во внимание.

По сравнению с совершенным рынком, характеризующимся свободным перемещением как покупателей, так и товаров, бо льшим количеством покупателей и продавцов и конкуренцией между ними, рынок недвижимости имеет ряд отличий. Для совершенного рынка, благодаря конкуренции и свободному перемещению товаров, присуще состояние баланса между спросом и предложением, которое, в случае его нарушения, достаточно быстро восстанавливается. В то же время спрос и предложение на рынке недвижимости редко находятся в состоянии равновесия [там же].

Оперативная реакция объема предложения как на рост, так и на снижение спроса на рынке недвижимости невозможна. В результате возникает ситуация, которую можно назвать «колебание между рынком продавца и рынком покупателя». Когда

спрос на недвижимое имущество растет, из-за невозможности перемещения товара из других регионов и длительности строительного цикла объем предложения не может быть резко увеличен. На вторичном рынке продавцы также не будут увеличивать предложение. Скорее, они предпочтут не выставлять объекты на продажу, а придержать их, рассчитывая дополнительно заработать на росте цен. Возникает «рынок продавца», отличающийся устойчивым, а зачастую и стремительным ценовым ростом. На таком рынке продавцы не хотят идти на уступки, а для покупателей возникают проблемы с выбором привлекательных объектов.

В противоположном случае — при уменьшении спроса — предложение не способно резко сократиться, поскольку строители будут вынуждены оканчивать строительство ранее начатых объектов. На вторичном рынке продавцы, которые ранее приняли решение продавать, вряд ли снимут свои объекты с продажи. А поскольку многие продавцы захотят быстрее продать свои объекты, опасаясь потерь от дальнейшего падения цен, предложение в данном сегменте рынка, скорее, даже увеличится. В такой ситуации — на фоне падения цен или стагнации на рынке — покупатели начинают придирчиво выбирать объекты и

требовать существенных скидок при торге. Таким образом, возникает «рынок покупателя».

Такие колебания могут привести к серьезным проблемам в развитии рынка. Например, бурный рост цен, характерный для «рынка продавца», может вызвать «ценовой пузырь» и снижение доступности жилья. Быстрое «сдувание» таких пузырей может привести к печальным последствиям. Наглядно такие последствия продемонстрировал кризис рынка недвижимости США, предшествующий мировому экономическому кризису 2008 г. Соответствующий негативный опыт есть и у Российской Федерации. Так, достаточно резкое падение цен (до 30–35 %) произошло во время кризиса на отечественном рынке недвижимости 2009–2010 гг.

В свою очередь, низкий спрос и падение цен, характерные для «рынка покупателя», могут отрицательно сказаться на развитии первичного рынка жилья, вызвать финансовые проблемы у строительных предприятий, затягивание сроков строительства и даже «заморозку» отдельных строящихся объектов. Такой «циклический» характер рынка недвижимости отмечается во многих источниках [3, с. 60–65]. Очень наглядно цикличность рынка недвижимости видна на графике изменения цен на жилую недвижимость в г. Москве (рис.).

При принятии инвестиционных решений на рынке недвижимости такая цикличность должна быть учтена, поскольку способна оказать существенное влияние на экономическую эффективность инвестиций.

При оценке экономической эффективности любых проектов, в том числе связанных

с инвестициями в объекты недвижимости, необходимо учесть ряд факторов.

Среди таких факторов достаточно существенное влияние на показатели эффективности оказывают величина инвестиций и изменение стоимости приобретаемого или создаваемого актива.

Большинство показателей экономической эффективности проектов основано на некоторых соотношениях между величиной будущих доходов и размеров инвестиций. Это может быть либо отношение доходов к инвестициям (как, например, в коэффициентах капитализации или индексе рентабельности), либо разница (как, например, в показателе чистой настоящей стоимости). Для повышения эффективности инвестиций можно использовать два основных направления действий:

- сокращать затраты (текущие и инвестиционные);
- повышать доходы (также текущие и инвестиционные).

В данной статье затрагиваются в основном инвестиционные доходы и расходы.

Изменение стоимости инвестиционного актива может внести как положительный, так и отрицательный вклад в доходную составляющую. При увеличении стоимости у инвестора возникает возможность продать актив и получить дополнительный доход, и напротив, при падении стоимости реализация актива приведет к сокращению общей суммы доходов.

С другой стороны, с точки зрения расходной составляющей, приобретение актива по более низкой цене положительно скажется на показателях эффективности, а по более высокой — отрицательно.



Средний уровень цен на жилье в г. Москве за 2000–2022 гг., руб./м²

Источник: <https://www.irk.ru/gd/s-2000-goda/#begin>

В изменении цен на рынке недвижимости присутствуют две основные тенденции, которыми можно и нужно пользоваться при выборе момента приобретения объектов и их реализации [4, с. 159]:

- тенденция увеличения стоимости недвижимости в долгосрочном периоде;
- циклические изменения цен в кратко- и среднесрочном периоде.

Первая тенденция является следствием долгосрочного взаимного влияния спроса и предложения на рынке недвижимости. В условиях нормального развития экономики спрос на недвижимость, как правило, повышается. Это происходит, например, из-за увеличения числа хозяйствующих субъектов, расширения масштабов их деятельности, роста количества населения и потребности населения в улучшении жилищных условий.

Предложение также растет за счет преобладания количества строящихся объектов над количеством объектов, выводящихся из эксплуатации. Однако увеличение объема предложения на рынке недвижимости ограничено дефицитом такого важного ресурса, как земля. При огромных неосвоенных территориях во многих странах, в том числе и России, такой дефицит выглядит парадоксально, но земельные ресурсы очень неоднородны. В данном случае речь идет о дефиците «экономически ценной территории»: земельные участки в пределах городской застройки, а также в пригородных зонах застраиваются все более плотно. Возникает «потенциал роста стоимости земли при потенциале снижения стоимости зданий и сооружений» [3, с. 206], причем первый превалирует над последним. Таким образом, мы видим увеличивающийся спрос при действии фактора ограничивающего предложения, следствием чего и является рост цен.

В то же время в краткосрочном периоде мы можем увидеть разнонаправленные ценовые изменения циклического характера. Изучение динамики цен на рынке недвижимости и логический анализ влияния факторов рыночной среды позволили выделить следующие стадии развития рынка недвижимости:

1. Стадия умеренного роста. Для этой стадии свойственно некоторое преобладание темпов повышения стоимости недвижимости над общими темпами инфляции. Теория, объясняющая долговременную тенденцию роста стоимости увеличивающимся спросом при ограниченном предложении, в полной мере описывает изменение цен на первой стадии.

2. Стадия быстрого роста («бума»). Для нее характерен резкий рост цен на недвижимость,

например, на рынке недвижимости г. Иркутска в течение 2006–2007 гг. наблюдался ежегодный рост средних цен до 80 % на отдельных сегментах рынка жилой недвижимости, а цены на земельные участки в 2007 г. выросли более чем в 2 раза. В 2021 г. на фоне существенно более низких темпов инфляции средние цены квадратного метра жилой недвижимости выросли тем не менее на 17 % (по результатам ежегодного анализа ценовой ситуации на рынке недвижимости г. Иркутска, проводимого авторами по данным открытых источников).

«Бум» на рынке недвижимости возникает из-за резкого повышения спроса при ограниченном, а зачастую и сокращающемся предложении. Взрывной рост спроса возникает по нескольким причинам. Во-первых, длительная стадия умеренного роста дает инвесторам уверенность в возможности получения высокой нормы отдачи, складывающейся из дохода от аренды недвижимости и дохода от прироста ее стоимости (инвестиционного дохода), что делает недвижимость инвестиционно-привлекательным инструментом и увеличивает инвестиционный спрос. Рост активности инвесторов порождает «ценовую спираль»: количество инвесторов увеличилось, следовательно, спрос вырос, а значит, темпы роста стоимости стали выше, что привлекает новых инвесторов. Во-вторых, физические и юридические лица, которые покупают недвижимость «для себя» (для проживания или осуществления хозяйственной деятельности), также формируют растущий спрос: они считают, что немедленно купить недвижимость выгоднее, так как удастся сэкономить, не заплатив более высокую цену в будущем.

В то же время быстрое существенное увеличение предложения невозможно по причине длительности строительного цикла. Продавцы вторичного рынка предпочтут, скорее, сократить предложение, отложив сделки со своими объектами, в надежде заработать на дальнейшем росте цен.

3. Стадия стагнации. Для этой стадии характерно резкое уменьшение числа сделок, при том что ценовой уровень сохраняется относительно неизменным. Ближе к завершению стадии быстрого роста цены достигают «ценового потолка», т.е. у потенциальных покупателей недостаточно денежных средств для заключения сделок при таком ценовом уровне. Те из них, кто хотел и был способен это сделать, уже приобрели объекты ранее. Поскольку рынок недвижимости обладает высокой степенью инерции, резкое сокращение количества сделок и спроса не сопровождается столь же резким падением цен: до-

вольно продолжительное время сохраняется ситуация, когда при отсутствии значимого количества сделок цены не падают.

4. Стадия падения цен. Для этой стадии характерно снижение цен, которое может быть стремительным. Например, в течение 2009 г. цены по отдельным видам жилой недвижимости г. Иркутска «просели» на 30–40 %. Снижение цен в течении 2015–2016 гг. не было таким резким, однако порядка 5–10 % рынок потерял (по результатам ежегодного анализа ценовой ситуации на рынке недвижимости г. Иркутска, проводимого авторами по данным открытых источников).

К завершению стадии стагнации у некоторых продавцов появляется необходимость срочно реализовать свои объекты. Такими продавцами могут быть, например, инвесторы, которые приобретали объекты с использованием заемных средств. Из-за невозможности в течение длительного периода продать свои объекты по той цене, которая установилась на стадии стагнации, они вынуждены снизить цену. Увеличение количества таких продавцов и дает начало стадии падения цен.

«Ценовая спираль» начинает закручиваться в обратном направлении. Покупателям нет смысла спешить с совершением сделок: предполагая дальнейшее падение цен, они рассчитывают в будущем заключить сделку на более выгодных для себя условиях, что сокращает объем спроса. Снижению спроса также способствует снижение инвестиционной привлекательности недвижимости, поскольку большинство инвесторов не готовы покупать актив, цена на который падает. Поведение продавцов диаметрально противоположно. Они хотят продать свои объекты как можно быстрее, чтобы избежать дополнительных потерь при дальнейшем падении цен, увеличивая тем самым объем предложения. Объекты, которые массово начали строиться в период «бума», подходят к завершающему этапу возведения во время стадии падения цен, что также способствует увеличению объема предложения.

Ближе к завершению стадии падения цены опускаются до «ценового дна» — такого уровня, который приемлем для покупателей. Росту платежеспособного спроса способствует также и то, что во время стадий стагнации и падения потенциальные покупатели успевают сделать дополнительные сбережения, которые могут быть использованы для финансирования сделок. Определенное время цены сохраняются на уровне «ценового дна» из-за инерционности рынка, однако количество сделок постепенно увеличивает-

ся и цены начинают расти. Таким образом стартует очередная стадия умеренного роста и начинается новый ценовой цикл.

Поскольку на рынок недвижимости воздействует целая совокупность внешних по отношению к нему факторов, циклические колебания могут усиливаться либо, напротив, сглаживаться под влиянием таких факторов.

Поскольку основным инструментом приобретения жилья стало ипотечное кредитование [5], в качестве одного из таких факторов выступает доступность ипотечных кредитов. Так, по мнению Т.В. Щукиной, Т.В. Сорокиной, Н.В. Карачева, «...внедрение льготных условий по ипотеке значительно сказывается на ценообразовании на рынке недвижимости...» [6]. Например, ценовой рост во время «бума» рынка недвижимости в Российской Федерации 2006–2007 гг. был существенно усугублен повышением доступности кредитных средств, а падение 2009–2010 и 2015–2016 гг. было усилено снижением уровня реальных доходов физических и юридических лиц и сокращением доступности ипотечных кредитов.

Государство тоже оказывает существенное влияние на рынок недвижимости. Так, Н.Г. Новикова, Т.И. Кубасова, Н.В. Полякова, А.Б. Астрахан считают, что «главным влияющим на развитие конкуренции детерминантом, объединяющим большую группу факторов, сегодня является детерминант «Действия Правительства». Именно от решений Правительства РФ сегодня в значительной мере зависит не только прямая поддержка малых и средних застройщиков, но также и поддержка спроса, смежных отраслей и ресурсных факторов, в частности кадров...» [7].

Например, финансирование государством ряда социальных проектов, предусматривающих выкуп объектов жилой недвижимости, во время кризиса 2009–2010 гг. способствовало сглаживанию эффекта падения цен, а реализация программы, предусматривающей субсидирование процентной ставки по ипотечным кредитам на приобретение строящегося жилья, запущенная в 2015 г., позволила избежать обвального падения спроса на новостройки и, соответственно, массового возникновения проблем у застройщиков. Положительную роль для устойчивости рынка сыграли также и программы субсидирования процентной ставки, реализуемые государством с 2021 г. «Программы субсидирования ставок оказывали весьма значимое влияние на динамику ипотечного кредитования в Российской Федерации...» [8].

При принятии оптимального инвестиционного решения нужно учитывать, на какой ста-

дии развития находится рынок недвижимости и каковы перспективы его развития. А для выявления таких перспектив требуется, в свою очередь, систематический анализ рыночной ситуации.

Цикличность рынка недвижимости, сопровождающаяся чередованием периодов роста цен с периодами стагнации и падения, вызывает у инвестора риск выбора неудачного момента приобретения объекта («входа на рынок») и его продажи («выхода с рынка»).

Для инвестора важно правильно угадать как момент входа на рынок, так и момент выхода с него. Очевидно, что «ценовое дно» — идеальный момент для приобретения объекта, а «ценовой пик» — для его продажи.

Однако выбор таких моментов сопряжен с рядом сложностей. Так, существенное влияние на действия инвесторов оказывают «поведенческие» факторы [9]. На рынке недвижимости многие покупатели и продавцы, по аналогии с фондовым рынком, подвержены «психологии толпы». Достаточно длительный период роста цен порождает у субъектов рынка ощущение, что такой рост будет продолжаться вечно, и заставляет покупателей приобретать объекты на «ценовом пике», в момент перегретости рынка, когда вероятность стагнации и дальнейшего падения цен крайне высока. Напротив, длительный период стагнации и падения цен приводит к возникновению уверенности в том, что «все плохо и будет только хуже», и заставляет продавцов реализовывать свою недвижимость в момент «ценового дна».

Еще одной проблемой, с которой неизбежно сталкивается инвестор при принятии решения на рынке недвижимости, является низкая достоверность информации, которую он может использовать при анализе.

Так, у инвестора, скорее всего, не будет доступа к информации о ценах реальных сделок на рынке, и он будет пользоваться «ценами предложения». Именно «цены предложения» содержатся в большинстве агрегаторов рынка недвижимости, таких как «Авито», «Циан» и т.д. Цена предложения зачастую совершенно не соответствует «цене сделки», поскольку формируется продавцом под воздействием случайных факторов.

Например, необходимость срочной продажи, личные обстоятельства и проблемы с документами на объект могут привести к занижению цены продавцом. Однако чаще продавцы склонны завышать цену предложения. Причем степень такого завышения может быть непредсказуема. Разумный продавец обычно стремится поставить цену несколько выше средней по аналогичным объектам,

рассчитывая на то, что объект может быть продан по этой цене, а если желающих приобрести его недвижимость по установленной цене не будет, то всегда остается возможность для ее снижения. В то же время некоторые продавцы завышают цены на десятки процентов, а то и в разы, считая свои объекты уникальными либо просто желая заработать побольше. Такие объекты могут годами фигурировать на агрегаторах недвижимости, искажая объективную ценовую картину.

Профессиональные оценщики недвижимости прекрасно знают об этой проблеме и прибегают к специальным приемам, позволяющим нивелировать ее влияние. Например, при оценке недвижимости, для исключения из выборки аналогов с явно завышенной или заниженной стоимостью, применяется статистическая методика отсека «выскакивающих значений», при которой из выборки исключаются значения, лежащие за пределами доверительного интервала. Для оставшихся объектов вносится «корректировка на торг», учитывающая вероятность снижения цены сделки по отношению к цене предложения в процессе переговоров покупателя и продавца. Однако обычный инвестор либо вообще не подозревает о необходимости таких действий, либо имеет о них смутное представление и ориентируется на цену предложения в том виде, в каком она представлена в агрегаторах рынка.

Это существенно искажает результаты анализа рынка. Особенно такая проблема актуальна для падающего рынка, когда цены сделок уже начали снижаться, а цены предложения остаются на месте и даже, возможно, растут, поскольку продавцы также ориентируются на цены предложения.

Еще одной особенностью рынка недвижимости является индивидуальность товара, т.е. каждый объект имеет существенные отличия от подобных ему. В то же время и каждый потенциальный покупатель формирует индивидуальные предпочтения по отношению к приобретаемой недвижимости. Как результат такой особенности может возникнуть ситуация, которую можно назвать «несоответствие спроса и предложения по структуре». При такой ситуации предложение может быть массово представлено одними типами объектов, а спрос осуществляется на другие. Например, на рынке жилья может наблюдаться переизбыток предложения квартир в старом фонде, при том что спрос может быть ориентирован на относительно новые объекты. Наблюдается также несоответствие между спросом и предложением на квартиры с различным количеством комнат [10].

По этой причине нельзя делать однозначные выводы, просто проводя количественные сравнения спроса и предложения. Цены могут расти даже при количественном преобладании предложения над спросом на каком-то сегменте рынка, поскольку такое преобладание может возникнуть за счет не востребовавшихся рынком объектов при дефиците востребованных типов недвижимости. Последние достаточно быстро находят своего покупателя, и их продавцы, видя это, начинают поднимать цены. Продавцы же неликвида продать свои объекты не могут, но, наблюдая рост средней цены, также, «на всякий случай», цены поднимают.

Соответственно, для того чтобы результаты анализа рынка приобрели прикладной характер, такой анализ целесообразно осуществлять по максимально узким рыночным сегментам, проводя максимально возможную сегментацию по функциональному назначению объектов, их виду, территориальному признаку и т.п.

Одним из наиболее распространенных элементов анализа рынка является расчет средних значений. Например, при анализе рынка недвижимости могут быть определены средняя цена объекта (для различных видов объектов), средняя цена квадратного метра и т.п. Однако при расчете средних цен необходимо учитывать особенности, перечисленные выше, а именно: исключать влияние случайных факторов при использовании цен предложения объектов-аналогов, учитывать возможность снижения цены в процессе торга покупателя и продавца и максимально сужать тот сегмент рынка, для которого осуществляется расчет средних значений.

Существенная доля сделок на рынке жилой недвижимости носит обменный характер. Кто-то желает улучшить свои жилищные условия и продает жилье более низкого качества или меньшей площади, чтобы приобрести более комфортный вариант. Кто-то, наоборот, желает улучшить свое материальное положение, продав более дорогой объект и приобретя более дешевый. Люди создают семьи, разводятся, переезжают в другие города, регионы и страны — причин для «обменных» сделок может быть великое множество. С учетом того что зачастую одновременно несколько объектов участвует в причудливых «цепочках альтернативных сделок», доля обменных сделок еще более возрастает.

Как правило, при обменной сделке не предполагается наличие большого количества свободных денег для каждой из ее сторон. Заемные средства также привлекаются

сторонами в минимально возможном объеме либо выполняют техническую функцию: приобретается новое жилье за счет ипотечного кредита, однако он гасится сразу после продажи старого жилья.

Спрос и предложение в обменных сделках слабо зависят от ценовой ситуации на рынке. При высоком ценовом уровне дорожает, а при низком, соответственно, дешевеет как реализуемая, так и приобретаемая недвижимость. Скорее, при таких сделках оказывают влияние факторы социального характера: темпы и направления миграции, прирост или снижение количества населения, возрастная структура и т.п. Обменные сделки всегда были и всегда будут, их количество с течением времени меняется не очень сильно.

Реальное же влияние на рыночную ситуацию может оказать относительно небольшое количество покупателей со свободными деньгами. Российский рынок недвижимости знает немало примеров резкого роста цен в небольших населенных пунктах, в которые приезжало относительно небольшое количество высокооплачиваемых специалистов. Впрочем, противоположных примеров тоже достаточно.

Изменение условий ипотечного кредитования также в некоторой степени может способствовать изменению количества свободных денег у потенциальных покупателей. При улучшении условий ипотеки возможность привлечения заемных средств увеличивается, а при ужесточении — уменьшается. Таким образом, относительно небольшое количество сделок может «качнуть» рынок в ту или иную сторону.

Недвижимость является относительно низколиквидным товаром. Срок экспозиции объекта на рынке, т.е. период с момента, когда продавец заявляет о своем желании продать свою недвижимость посредством публичной оферты, до момента совершения сделки может составлять от нескольких недель до нескольких месяцев. Решения принимаются небыстро как продавцами, так и покупателями. Многие продавцы, не имея достаточной мотивации для быстрой продажи своих объектов, предлагают их по завышенным ценам, в надежде, что либо найдется покупатель, готовый такую цену заплатить, либо рынок сам «дорастет» до такого высокого ценового уровня. В силу указанных обстоятельств рынок недвижимости достаточно инертен.

Инертность рынка в некоторой степени облегчает выбор моментов входа на рынок и выхода с него. Тренды на рынке недвижимости меняются довольно медленно, и инвестор может получить достаточно информации для принятия инвестиционного решения, просто

внимательно наблюдая за рынком. Такое наблюдение может заключаться как в регулярном самостоятельном экспресс-анализе тех сегментов рынка, которые интересны инвестору, так и в изучении результатов анализа рынка, проводимого рядом информационно-аналитических ресурсов.

Помимо выбора моментов входа на рынок и выхода с него, инвестору нужно принять в расчет также степень готовности приобретаемого объекта. В зависимости от выбранной стратегии инвестирования может быть целесообразным приобретение объектов, находящихся в разных стадиях готовности.

Например, объекты, имеющие высокую или окончательную степень готовности к эксплуатации, целесообразно приобретать, если инвестор предполагает получение основной массы дохода от аренды недвижимости. Приобретение таких объектов приближает момент начала получения дохода. Для инвестора может быть очень важно, чтобы момент, когда объект станет себя окупать, наступил как можно скорее. Например, если он приобретает объект с использованием кредитных ресурсов, возникает возможность погашать кредит за счет платежей арендаторов.

Объекты в низкой стадии готовности инвестор может предпочесть, если стремится заработать на приросте стоимости недвижи-

мости. При удачном выборе момента входа на рынок к росту стоимости недвижимости из-за повышения цен на рынке в целом добавится и поднятие стоимости по мере увеличения степени готовности объекта. Необходимо отметить, что по мере повышения степени готовности объекта изменение стоимости может происходить «скачкообразно». Например, «скачок» возможен в промежутке времени от завершения строительства объекта до ввода его в эксплуатацию и выдачи ключей покупателю. Если учесть, что ввод в эксплуатацию занимает от нескольких недель до 2–3 месяцев, то рост стоимости даже на 5–10 % соответствует десяткам процентов годовых.

Исходя из всего сказанного, были сформулированы следующие выводы:

- рынок недвижимости отличается цикличностью;
- цикличность рынка недвижимости целесообразно использовать для повышения эффективности инвестиций;
- для повышения эффективности инвестиций в недвижимость следует выбирать момент входа на рынок и выхода с него, а также учитывать стадию готовности объекта;
- для определения стадии развития рынка необходим регулярный мониторинг и анализ рынка недвижимости (с учетом перечисленных особенностей рынка).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости : учебник / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовойтов. — 3-е изд. — Санкт-Петербург : АНО ИПЭВ, 2009. — 303 с.
2. Мельников О.Н. Экономика недвижимости: учеб. пособие / О.Н. Мельников. — Москва : МЕЛАП, 2006. — 120 с.
3. Стерник Г.М. Девелопмент недвижимости: учеб. пособие / Г.М. Стерник, С.Г. Стерник, Н.В. Тулинова. — Москва : Проспект, 2016. — 304 с.
4. Бедин Б.М. Факторы, влияющие на ценовую динамику рынка недвижимости / Б.М. Бедин, А.С. Гусак. — DOI 10.17150/2500-2759.2017.27(2).154-161. — EDN YQQOHR // Известия Байкальского государственного университета. — 2017. — Т. 27, № 2. — С. 154–161.
5. Кубасова Т.И. Арендное жилье в России: предпосылки, проблемы и перспективы развития / Т.И. Кубасова, Л.А. Каверзина, Г.Н. Макарова. — DOI 10.17150/2411-6262.2018.9(4).11. — EDN ZBHBCP // Baikal Research Journal. — 2018. — Т. 9, № 4. — С. 11. — URL: <http://brj-bgu.ru/reader/article.aspx?id=22368>.
6. Щукина Т.В. Последствия регулирования ипотечной ставки в РФ / Т.В. Щукина, Т.В. Сорокина, Н.В. Карачева. — DOI 10.17150/2411-6262.2022.13(1).6. — EDN EMROTY // Baikal Research Journal. — 2022. — Т. 13, № 1. — URL: <http://brj-bgu.ru/reader/article.aspx?id=25021>.
7. Перспективы развития конкуренции в сфере жилищного строительства в условиях проектного финансирования / Н.Г. Новикова, Т.И. Кубасова, Н.В. Полякова, А.Б. Астрахан. — DOI 10.17150/2411-6262.2022.13(2).24. — EDN EGVSMG // Baikal Research Journal. — 2022. — Т. 13, № 2. — URL: <http://brj-bgu.ru/reader/article.aspx?id=25129>.
8. Жилан О.Д. Проблемы и перспективы развития развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации / О.Д. Жилан, М.В. Габриэлян. — DOI 10.17150/2411-6262.2022.13(4).3. — EDN EPEHGO // Baikal Research Journal. — 2022. — Т. 13, № 4. — URL: <http://brj-bgu.ru/reader/article.aspx?id=25548>.
9. Звягинцева Н.А. Систематизация факторов, влияющих на активность частных инвесторов на российском рынке ценных бумаг, в контексте особенностей профессионального посредничества / Н.А. Звягинцева, К.А. Овчинникова. — DOI 10.17150/2500-2759.2022.32(3).459-473. — EDN EDJYEU // Известия Байкальского государственного университета. — 2022. — Т. 32, № 3. — С. 459–473.
10. Шеломенцева Н.Н. Исследование спроса и предложения на рынке первичного жилья через структурирование по принципу числа и комнатности квартир / Н.Н. Шеломенцева. — DOI 10.17150/2500-2759.2021.31(3).335-346 // Известия Байкальского государственного университета. — 2021. — Т. 31, № 3. — С. 335–346.

REFERENCES

1. Asaul A.N., Ivanov S.N., Starovoitov M.K. *Real estate economy*. 3rd ed. Saint Petersburg, ANO IPEV Publ., 2009. 303 p.
2. Mel'nikov O.N. *Real estate economics*. Moscow, MELAP Publ., 2006. 120 p.
3. Sternik G.M., Sternik S.G., Tulinova N.V. *Real estate development*. Moscow, Prospekt Publ., 2016. 304 p.
4. Bedin B.M., Gusak A.S. Factors Affecting the Price Dynamics of Real Estate Market. *Izvestiya Baikalskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2017, vol. 27, no. 2, pp. 154–161. (In Russian). EDN: YQOQHR. DOI: 10.17150/2500-2759.2017.27(2).154-161.
5. Kubasova T.I., Kaverzina L.A., Makarova G.N. Rental Housing in Russia: Background, Problems and Development Prospects. *Baikal Research Journal*, 2018, vol. 9, no. 4, pp. 11. URL: <http://brj-bgu.ru/reader/article.aspx?id=25129>. (In Russian). EDN: ZBHBCP. DOI: 10.17150/2411-6262.2018.9(4).11.
6. Shchukina T.V., Sorokina T.V., Karacheva N.V. The Effects of Mortgage Rate Regulation in the Russian Federation. *Baikal Research Journal*, 2022, vol. 13, no. 1. URL: <http://brj-bgu.ru/reader/article.aspx?id=25021>. (In Russian). EDN: EMROTY. DOI: 10.17150/2411-6262.2022.13(1).6.
7. Novikova N.G., Kubasova T.I., Polyakova N.V., Astrakhan A.B. Prospects for the Development of Competition in Housing Development Sector in Conditions of Project Financing. *Baikal Research Journal*, 2022, vol. 13, no. 2. URL: <http://brj-bgu.ru/reader/article.aspx?id=25129>. (In Russian). EDN: EGVSMG. DOI: 10.17150/2411-6262.2022.13(2).24.
8. Zhilan O.D., Gabrielyan M.V. Problems and Prospects of Housing Mortgage Lending Development in the Russian Federation. *Baikal Research Journal*, 2022, vol. 13, no. 4. URL: <http://brj-bgu.ru/reader/article.aspx?id=25548>. (In Russian). EDN: EPEHGO. DOI: 10.17150/2411-6262.2022.13(4).3.
9. Zvyagintseva N.A., Ovchinnikova K.A. Systematization of the Factors Influencing the Activity of Private Investors in the Russian Securities Market, in the Context of Professional Mediation. *Izvestiya Baikalskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2022, vol. 32, no. 3, pp. 459–473. (In Russian). EDN: EDJYEU. DOI: 10.17150/2500-2759.2022.32(3).459-473.
10. Shelomentseva N.N. Research on Supply and Demand in the Primary Housing Market by Structurizing on the Basis of the Number of Apartments and Bedrooms. *Izvestiya Baikalskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2021, vol. 31, no. 3, pp. 335–346. (In Russian). DOI: 10.17150/2500-2759.2021.31(3).335-346.

Информация об авторах

Огородникова Татьяна Владимировна — доктор экономических наук, доцент, директор Института народного хозяйства, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: OgorodnikovaTV@bgu.ru, <https://orcid.org/0000-0003-1556-7168>, SPIN-код: 1797-4375, AuthorID РИНЦ: 497017.

Бедин Борис Михайлович — кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики строительства и управления недвижимостью, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: BedinBM@bgu.ru, <https://orcid.org/0000-0001-8614-7166>, SPIN-код: 8740-0519, AuthorID РИНЦ: 271161.

Соломеин Алексей Александрович — кандидат экономических наук, доцент, кафедра социологии и психологии, заместитель директора Института народного хозяйства, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: SolomeinAA@bgu.ru, <https://orcid.org/0000-0001-8835-5583>, SPIN-код: 9240-9105, AuthorID РИНЦ: 188852.

Вклад авторов

Все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации. Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Для цитирования

Огородникова Т.В. Учет цикличности рынка недвижимости при принятии инвестиционных решений / Т.В. Огородникова, Б.М. Бедин, А.А. Соломеин. — DOI 10.17150/2500-2759.2023.33(1).57-65. — EDN WXREFH // Известия Байкальского государственного университета. — 2023. — Т. 33, № 1. — С. 57–65.

Authors

Tatyana V. Ogorodnikova — D.Sc. in Economics, Associate Professor, Director of The National Economy Institute, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: OgorodnikovaTV@bgu.ru, <https://orcid.org/0000-0003-1556-7168>, SPIN-Code: 1797-4375, AuthorID RSCI: 497017.

Boris M. Bedin — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Construction Economics and Real Estate Management, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: BedinBM@bgu.ru, <https://orcid.org/0000-0001-8614-7166>, SPIN-Code: 8740-0519, AuthorID RSCI: 271161.

Aleksei A. Solomein — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Sociology and Psychology, Deputy Director of the National Economy Institute, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: SolomeinAA@bgu.ru, <https://orcid.org/0000-0001-8835-5583>, SPIN-Code: 9240-9105, AuthorID RSCI: 188852.

Contribution of the Authors

The authors contributed equally to this article. The authors declare no conflicts of interests.

For Citation

Ogorodnikova T.V., Bedin B.M., Solomein A.A. Taking into Account the Real Estate Market Cyclicity when Making Investment Decisions. *Izvestiya Baikalskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2023, vol. 33, no. 1, pp. 57–65. (In Russian). EDN: WXREFH. DOI: 10.17150/2500-2759.2023.33(1).57-65.