
1

О ЧЕМ, СОБСТВЕННО, РЕЧЬ?

Учебные пособия по экономике и праву описывают рынок вторичного жилья как определенную совокупность правовых и экономических отношений, обеспечивающих перераспределение объектов между собственниками и пользователями на основе конкурентного спроса и предложения. Он обеспечивает передачу прав на недвижимость от одного лица к другому, а также связь продавцов и покупателей на основе взаимных экономических интересов.

Субъектами московского рынка вторичного жилья являются юридические и физические лица, представляющие стороны возможной сделки, профессиональные участники рынка (риелторские и юридические компании, оценщики, рекламные агентства, СМИ и т. д.), а также государственные органы, осуществляющие учет и регистрацию сделок.



По оценкам аналитиков корпорации «ИНКОМ-недвижимость», в настоящее время предметом сделок на московском рынке вторичного жилья является 1,5 % жилищного фонда Москвы. 75–80 % его участников — так называемые альтернативщики, лица, меняющие одну жилплощадь на другую с целью улучшения своих жилищных условий или получения денежного дохода.

1.1. История вопроса

Основные принципы, регулирующие жилищные отношения в наше время, были заложены в начале 1990-х годов. На основе возникших рыночных отношений были определены основания возникновения и прекращения права пользования жилыми помещениями, а также требования к самим объектам, их учету и регистрации. Закон о собственности 1990 года снял количественные и стоимостные ограничения в праве граждан на имущество, в том числе на недвижимость (в частности, это позволило людям на законных основаниях владеть несколькими квартирами). В 1991 году вышел Закон о приватизации жилищного фонда: жилье стало возможно переводить из личной (не предусматривающей возможности извлечения дохода) и господствующей в то время государственной собственности в частную, а значит, продавать, покупать, сдавать внаем — словом, распоряжаться по своему усмотрению в установленном законодательством порядке. Наконец, еще через год был принят Закон об основах федеральной жилищной политики, призванный регулировать отношения в жилищной сфере.

Сделки с жильем можно было проводить по двусторонним соглашениям (как и сейчас, участники сделки находили друг друга по объявлениям, договаривались о ее условиях и заключали договор купли-продажи), но особенно выгодной для продавцов формой реализации жилплощади были аукционы, предоставлявшие возможность продать объект в 16 раз (!) дороже стартовой цены. Первый такой аукцион прошел 1 февраля 1992 года на Московской центральной бирже недвижимости

(в результате было продано 16 квартир), но уже примерно через год подобные торги были официально запрещены, а взаимоотношения сторон стали определяться существующей ныне схемой проведения сделки.

Цены на московском рынке вторичного жилья неуклонно росли, причем чем дальше, тем выше. В 1992 году однокомнатная квартира на окраине столицы стоила в среднем 10 тысяч долларов, в 1993-м — 15 тысяч, в 1996-м — уже 30 тысяч. В 1997 году стоимость данной категории жилья достигла 890 долларов за квадратный метр. Памятный кризис 1998 года обесценил сбережения граждан, но не недвижимость: по оценкам специалистов, с августа по декабрь цены на московское жилье упали не более чем на 10 %, а после стабилизации ситуации в экономике снова продолжили неуклонное движение к рекордным высотам. В 2000 году цены выросли в среднем на 26 %, в 2001-м — на 40 %, в 2002-м — на 26 %, в 2003-м — на 39 %, в 2004-м — на 27 %, в 2005-м — на 30 %, в 2006-м — на все 100 %, в 2007 году взяли небольшой тайм-аут, подтянувшись «всего» на 7 %, а в начале 2008-го снова набрали темп.

Сентябрь 2008 года был ознаменован мировым финансовым кризисом, который способствовал падению цен и стагнации рынка на длительный период времени. К 2010-му рынок вошел в фазу стабильных, предсказуемых колебаний, цены то немного прирастали, то снова понижались. После падения в конце 2008-го — начале 2009-го цена колебалась незначительно — в пределах 5–7 тысяч долларов за квадратный метр — и в сентябре того же года составляла 6,3 тысячи долларов (193,3 тысячи рублей). По итогам июня 2011 года, на рынке вторичной недвижимости сохраняется стагнация. Текущий объем экспозиции квартир на рынке уже на протяжении полугода (несмотря на колебательную динамику) сохраняется на прежнем уровне. В настоящее время данный показатель составляет примерно 53 тысячи квартир.

В июне 2011 года руководством Москвы и Московской области было подписано соглашение о присоединении к столице 140 тысяч гектаров земли, расположенной между Киевским и Варшавским шоссе и Большим кольцом Московской железной дороги. Несмотря на то что изменение статуса присоединенных земель еще неизвестно когда будет оформлено,

застройщики объектов, расположенных в «новой Москве», уже переписывают прайсы на жилье в строящихся там домах, конечно, не в сторону уменьшения. В свете этого очень значимого для риелторского бизнеса события все предыдущие, да и сегодняшние прогнозы экспертов по изменению стоимости московской недвижимости могут совсем не совпасть с реальностью. Определенно можно сказать лишь то, что резкого снижения цен не будет.

1.2. Информационное пространство

В начале 1990-х единственным способом для покупателя узнать о выставленных на продажу квартирах было посещение риелторской фирмы, где его вниманию предлагался перечень актуальных вариантов. С 1994 года объекты стали рекламироваться в газетах, а вскоре появились специализированные сайты с объявлениями. Однако, несмотря на столь широкий охват и кажущееся обилие предложений, качество этого материала оставляет желать лучшего: встречаются ошибки при вводе информации, а также намеренная дезинформация покупателей, когда дублируется объявление о продаже одной и той же квартиры.

Очевидно, что подобная ситуация серьезно затрудняет ориентацию на рынке жилья для частных лиц. Наиболее объективной информацией о спросе и предложении по-прежнему обладают большие риелторские фирмы, получающие сведения напрямую от своих клиентов.

1.3. Стандарты бизнеса

16 апреля 1994 года на форуме риелторских фирм Москвы была учреждена Московская ассоциация риелторов (МАР), провозгласившая своей целью создание цивилизованного рынка недвижимости в московском регионе, а в сентябре на

общем собрании МАР был принят Кодекс профессионального поведения и этики, утвердивший стандарты бизнеса — нормы, обязательные для своих членов. В 1994 году постановлением правительства Москвы было введено лицензирование риелторской деятельности, а 23 ноября 1996 года принято соответствующее общедепартаментальное положение. Отметим, что в свое время Московская лицензионная палата вручила «ИНКОМ-недвижимости» Сертификат соответствия стандартам риелторской услуги № 1, подчеркнув тем самым принципы и качество ее работы, отметив лидирующее положение в риелторском сообществе.

Однако уже в 2002 году обязательное лицензирование было отменено. Одна из главных претензий — решение, достойна ли компания официально работать в сфере недвижимости, принимали люди, далекие от риелторского бизнеса, незнакомые со спецификой отрасли. Кроме того, по мнению многих, контроль государства над отраслью сводился только к выдаче «входных билетов» на рынок (по традиции сопровождавшейся лабиринтом бюрократических процедур), однако не позволял обеспечить качество работы. На смену обязательному лицензированию пришла действующая по сей день система добровольной сертификации, разработанная профессионалами рынка, поэтому соблюдение стандартов бизнеса в сфере недвижимости сегодня является, по сути, инициативой самих риелторских компаний.