

УДК 332.832.22

РЕАКЦИЯ КЛЮЧЕВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ЗАСТРОЙЩИКА НА КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ РЫНКА ПЕРВИЧНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Недобиткова Е.Д., Рыжкова М.В., Хлопцов Д.М.

Национальный исследовательский Томский государственный университет

Аннотация.

В статье приведены результаты анализа состояния первичного рынка жилой недвижимости России после финансового кризиса 2014 года. На протяжении 2014-2016 гг. на первичном рынке жилой недвижимости России наблюдались такие признаки кризиса перепроизводства, как сокращение ввода жилья, нестабильность численности работников и банкротства предприятий в сфере строительства. Важную роль в поддержании стабильности российского рынка первичной жилой недвижимости в этот период сыграло государство за счет повышения доступности ипотеки. Выявлено, что аналогичная российской ситуация сложилась для ключевого регионального застройщика Томской области. Произведен анализ направлений действий ОАО «ТДСК» по стимулированию спроса в сложившихся условиях. Наряду с общероссийскими методами стимулирования спроса через предоставление льготных условий по ипотечному кредитованию и реализация жилья по государственным программам, что, безусловно, лидирует среди маркетинговых механизмов, выявлены ряд специфических способов реализации жилья («покупай сейчас» и «продажа впечатлений»). В статье предлагаются дополнительные мероприятия в рамках стимулирования спроса, как то привлечение внимания к товару с помощью нестандартных способов продаж и использование цифровых технологий. Сделан вывод о безусловной необходимости опережающего выявления потребностей в различных классах жилья, построения экосистемы города как упреждающих мероприятиях по предотвращению проблем с реализацией первичной жилой недвижимости в регионе.

Информация о статье

Принята 05 августа 2018 г.

Ключевые слова: жилая недвижимость, рынок первичной жилой недвижимости, финансовый кризис, перепроизводство, ключевой застройщик.

DOI: 10.26730/2587-5574-2018-3-40-50

HOW KEY REGIONAL DEVELOPER REACTS TO THE CRISIS OF PRIMARY HOUSING MARKET

Ekaterina D. Nedobitkova, Marina V. Ryzhkova, Dmitry M. Khloptsov

National Research Tomsk State University

Abstract.

The article provides some results of the analysis of the primary residential real estate market in Russia after the financial crisis of 2014. In 2014-2016 on Russian primary residential real estate market there were signs of a crisis of overproduction, such as a reduction in housing construction, a reduction in the number of employees and bankruptcy of enterprises in the construction sector. In this period the state played an important role in maintaining the stability of the Russian primary residential real estate market due to increasing the availability of mortgages. It has been revealed that a similar situation occurs for the key regional developer in the Tomsk region. The analysis of actions of OJSC "TDSC" which was directed on the demand stimulation is made. Along with wide-spread for Russian companies demand stimulating methods such as provision of preferential terms for mortgage lending and the sale of housing under state programs, a number of specific ways of real estate selling have been identified ("buy-now" and "impressions selling"). The article suggests additional steps in the context of demand simulations, such as attracting at-

Article info

Received August 05, 2018

Keywords:

residential real estate, primary residential real estate market, financial crisis, overproduction, key developer.

tention to the goods through non-standard sales methods and using digital technologies. As a conclusion it states that there is necessary to anticipate the need for various classes of housing, build the city's ecosystem as proactive measures to prevent disparity on the primary residential real estate market in the region.

1 Introduction / Введение

Рынок недвижимости, являясь ключевым элементом национальной экономики и частью национальных активов, одним из первых подвержен влиянию кризиса. Важность рынка жилой недвижимости для экономики страны обуславливается действием мультипликативного эффекта: отрасль строительства затрагивает значительное количество смежных секторов, рост ввода строительных объектов в эксплуатацию запускает эффект мультипликатора-акселератора на макроэкономическом уровне.

Жилищный вопрос еще с прошлого века является одной из наиболее серьезных социально-экономических проблем России. В 2015 году достигнут рекорд ввода жилья за всю послевоенную историю. Для устойчивого развития рынка недвижимости такой рост ввода жилья должен был сопровождаться ростом демографических показателей [1] и/или ростом доходов населения. Несмотря на то, что обеспеченность населения жильем все еще находится на низком уровне, не создано предпосылок для улучшения ситуации. В долгосрочном периоде данное положение содержит в себе скрытый потенциал для роста самой отрасли и вслед за ней по вышеупомянутому механизму мультипликации-акселерации и всей экономики.

Одним из последствий финансового кризиса 2014 года стало падение доходов населения, в связи с чем в 2015 году было зафиксировано падение спроса на жилую недвижимость. Таким образом, с одной стороны, наблюдается потребность населения в жилье, с другой, – невозможность приобрести собственную квартиру в соответствии с эволюционирующими понятиями о нормальных условиях проживания.

2 Materials and Methods / Материалы и методы

Сначала произведем анализ значимых событий на российском рынке первичной жилой недвижимости, а также посмотрим, каким образом эти тренды проявились на региональном рынке (Томская область) и отразились на деятельности ключевого игрока томского рынка – ОАО «ТДСК». Это даст нам основания для оценки его действий на рынке в дальнейшем.

2.1 Общероссийские тренды рынка первичной жилой недвижимости / All-Russian Trends of the New Homes Market

Вследствие рекордного ввода жилья в 2014-2015 гг., а затем падения спроса, начиная с 2015 года, на российском рынке жилья образовался излишек предложения. Наличие излишка товаров, не находящихся сбыта, является одним из признаков кризиса перепроизводства согласно теории К. Маркса [2]. Кроме того, в период 2014-2017 гг. на первичном рынке жилой недвижимости России наблюдались такие признаки кризиса перепроизводства, как сокращение ввода жилья (с 2016 г. по настоящее время), нестабильность численности работников и банкротства предприятий в сфере строительства. Также с 2014 г. наблюдается неуклонное падение доходов населения – потенциальных покупателей нового жилья.

По данным Росреестра [3] в 2014 году количество зарегистрированных прав на жилые помещения, приобретенные с использованием ипотечных кредитных средств, выросло на 14 % по отношению к 2013 году. В том же году дан старт программе «Жилье для российской семьи» [4]. С апреля 2015 года в активную фазу действия вступила программа «Ипотека с господдержкой» [5].

В феврале 2016 года правительством РФ было принято решение продлить действие программы субсидирования ставки по ипотеке до конца 2016 года. Благодаря этой программе у россиян продлилась возможность приобретения жилья на первичном рынке недвижимости за счет кредитных ресурсов по льготной ставке ниже 12% годовых. В результате в 2016 году 40% жилья на первичном рынке было куплено с использованием субсидированной ипотеки. Это, безусловно, поддержало застройщиков и рынок за счет поддержки платежеспособности населения на рынке недвижимости.

По оценкам АИЖК [6] объем выданных ипотечных кредитов за 12 месяцев 2016 года вырос почти на 30%, – до 1,475 трлн. рублей. Около 860 тысяч семей улучшили жилищные условия. Доля ипотеки в общем портфеле кредитов населению за 3 года выросла в 1,5 раза до 41%.

После отмены программы государственного субсидирования ипотечной ставки с 1 января 2017 года существенных изменений по количеству выданных ипотечных кредитов не произошло. В мае 2017 г. средневзвешенная ставка по ипотечным рублевым кредитам опустилась до минимального значения за последние девять лет и составила 11,32%. По данным Банка России за 12 месяцев 2017 года ипотечных кредитов было выдано на 2 трлн. рублей [7], что стало новым рекордом ипотечного рынка. В I квартале 2018 года выдано ипотечных кредитов на сумму около 600 млрд. руб. На приобретение жилья в новостройках под залог договоров долевого участия в строительстве населению предоставлено 48,1 тыс. кредитов на сумму 347,3 млрд. руб. – 27% и 31% от общей выдачи соответственно. За вычетом рефинансирования, в первом квартале 2018 года выдано «новой» ипотеки на сумму не менее 500 млрд. руб. по сравнению с 321 млрд. руб. на 01.04.2017. Таким образом, «чистые» темпы роста рынка составляют около 55%. Рынок ипотеки растет, прежде всего, за счет новых заемщиков. Основной фактор роста – рекордно низкие ставки по ипотеке и восстановление потребительской уверенности российских семей [8].

Тем самым, негативные последствия для застройщиков от падения спроса на рынке первичной жилой недвижимости вследствие кризисных явлений 2015-2016 гг. были отчасти нейтрализованы государством путем увеличения доступности ипотеки. Проанализируем, как это повлияло на положение ключевого регионального застройщика Томской области.

2.2 Положение ключевого регионального застройщика на фоне общероссийских тенденций / The Situation with Main Regional Developer Considering All-Russian Trend

На рынке первичной недвижимости Томской области частично наблюдались те же тенденции, что и в целом по России. Ключевым застройщиком Томской области является Томская домостроительная компания. В течение последних лет (2014-2017 гг.) именно ОАО «ТДСК» вводит 40-50% жилья.

В 2014-2015 гг. в Томской домостроительной компании также достигнут рекордный ввод жилья. В 2016 г. же зафиксировано сокращение ввода жилья в эксплуатацию на 46% по сравнению с прошлым годом и его стабилизация в 2017 году (таблица 1). Такой стала реакция ОАО «ТДСК» на падение спроса.

Таблица 1. Показатели ввода общей площади и продаж жилья по ОАО «ТДСК» за 2012-2017 годы

Table 1. Indicators of new housing supply and housing sales of OJSC «TDSC» in 2012-2017

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ввод общей площади квартир в жилых домах тыс. кв. метров	209	283	294	396	215	218
темп роста цепной, %		135	104	135	54	101
Продажи по ОАО "ТДСК", тыс. кв. метров	164	219	229	192	189	131
темп роста цепной, %		134	105	84	98	69

Количество проданных квартир Томской домостроительной компанией, зарегистрированных в Росреестре, за 2014 год, составило 4078 и выросло на 25% относительно предыдущего года. В 2015 году по сравнению с 2014 продажи снизились на 24 % [9].

Представленная информация позволяет сделать вывод о том, что в ОАО «ТДСК» в 2015 году наблюдался рост ввода нового жилья при снижающемся объеме продаж, т.к. достраивались объекты, строительство которых началось годом ранее.

Несмотря на снижение ввода жилья в 2016 году, продажи не растут пропорционально прошлому вводу. На конец 2016 года в продаже находится более 200 тысяч квадратных метров жилья, что примерно равно среднегодовому объему продаж по ОАО «ТДСК», т.е. на тот момент предложение как минимум в 2 раза превысило спрос.

В Томской домостроительной компании в 2015-2016 гг. образовался излишек предложения. Однако в 2017 году снова увеличен ввод жилья на 1% по сравнению с прошлым годом. Компания

надеялась на реализацию жилья за счет снижения ставок по ипотечным кредитам и своих собственных программ.

В 2015 году в Томской области помимо программ «Ипотека с господдержкой» и «Жилье для российской семьи» начала действовать программа «Социальная ипотека», которая позволила для ряда льготных категорий населения области снизить ставку на 2-3,75 процентных пункта, а также предоставить компенсацию из бюджета для первоначального взноса от 100 до 150 тысяч рублей [10].

ОАО «ТДСК» стало участником программы «Жилье для российской семьи» с проектом комплексной застройки жилого района «Южные ворота». В Томской домостроительной компании доля продаж в 2016 году по данной программе составила 47% от общего количества проданных квадратных метров, в 2015 году эта доля составляла 30% [11].

Надежды компании на рост продаж жилья за счет доступности ипотеки не оправдались. Из таблицы 1 видно, что продажи по ОАО «ТДСК» продолжают снижаться. Объясняется это тем, что в связи с отменой программы государственного субсидирования ипотеки, ставки по ипотечным кредитам на покупку первичного и вторичного жилья сравнялись. Ведущие ипотечные банки предлагают практически одинаковые базовые ставки. Для новостроек диапазон предложений варьируется от 7,9% до 11%, а для вторичных квартир – в пределах 9,1-11,5%. В декабре 2017 года средневзвешенная ставка по выданным кредитам на готовое жилье составила 9,8%, а на новостройки – 9,77%. Данная тенденция в большей степени благоприятствовала рынку готового, а не строящегося жилья [12].

Таким образом, основным драйвером продаж жилья от ОАО «ТДСК» в 2015 и 2016 годах сначала стала ипотека, а затем ипотека с государственной поддержкой, что может говорить об окончании экстенсивного роста за счет наличного спроса. В 2017 году отменены льготные условия для покупки жилья на первичном рынке, что объясняет продолжающееся падение спроса на продукцию застройщика.

Как видно из рисунка 1, за период с 2012 по 2016 год значительно выросла доля оплаты за приобретаемое жилье с использованием ипотеки – с 44% до 75%. В 2017 году доля ипотеки в структуре форм оплаты квартир ОАО «ТДСК» сократилась с 75% до 70%, ее место в структуре заняла рассрочка.

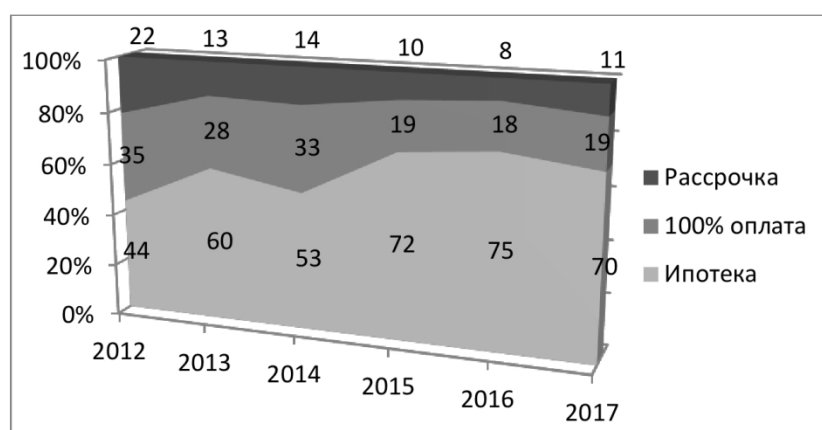


Рис. 1. Формы оплаты жилой недвижимости по годам (в %)
 Fig. 1. Forms of payment for residential real estate (in percent)

Таким образом, Томская домостроительная компания демонстрирует те же тенденции, что и в целом российский рынок жилья только в 2014-2017 годах (рекордный ввод жилья, спад продаж и образование излишка предложения, реализация большей части товара за счет ипотеки).

На сегодняшний день Томская домостроительная компания является наиболее активно функционирующей компанией на рынке строительных организаций города Томска и основным производителем жилья эконом-класса. Продажи вновь вводимого в эксплуатацию жилья ожидаются за счет перераспределения рынка первичной жилой недвижимости в пользу ОАО «ТДСК» и еще большей его концентрации.

3 Results and Discussion / Результаты и обсуждение

Данный раздел статьи будет посвящен анализу применяемых в ОАО «ТДСК» методов преодоления кризисных явлений на региональном рынке первичной жилой недвижимости, а также поиску нестандартных решений по продвижению уже построенного жилья. Сразу оговоримся, что поиск новых рыночных ниш и/или формирования уникального предложения как принципиально правильное решение поставленного вопроса мы оставляем за рамками данной статьи.

3.1 Методы преодоления кризисных явлений на рынке первичной жилой недвижимости, уже применяемые ключевым региональным застройщиком / Anti-Crisis Methods on the New Homes Market, Already Used by Main Regional Developer

В последние годы задачей ОАО «ТДСК» было правильно отреагировать на сложившиеся условия.

Действия компании в данном случае можно условно разделить на три направления:

1) «Доступная ипотека». Предложение более выгодных условий по ипотеке. Данное направление обусловлено тем, что ипотека являлась основным драйвером спроса в эти годы. Благодаря выгодным условиям по ипотечному кредитованию и различным государственным программам появляется возможность реализации жилья той группе населения, которая имеет потребность в жилье, но не имеет возможности покупки квартиры за наличный расчет.

Как видно из информации, представленной на рисунке 1, именно это направление обеспечивает основной объем продаж по ОАО «ТДСК». Несмотря на незначительное снижение доли ипотеки в структуре форм оплаты жилья в 2017 году, именно эта форма оплаты остается основной.

С каждым годом расширяется список банков, с которыми сотрудничает компания, что отражено в таблице 2. Основной объем сделок приходится на Сбербанк.

Таблица 2. Структура выданной ипотеки в 2017 году

Table 2. Structure of the mortgage issued in 2017

Банки-партнеры	Количество договоров, ед.	Доля от общего количества договоров
Сбербанк	793	56,6%
ВТБ24	270	18,7%
Газпромбанк	153	11,6%
ТПСБ	47	3,7%
Россельхозбанк	37	2,6%
Связь-банк	17	1,8%
Дельтакредит	19	1,3%
Левобережный	21	1,1%
Райффайзенбанк	14	0,9%

Кроме того, ОАО «ТДСК» предоставляет своим клиентам возможность приобретения квартиры в рассрочку, не привлекая кредитных средств. Внесение единовременно всей суммы не подразумевается, расчет с застройщиком осуществляется частями. Это позволяет избежать оплаты процентов по кредиту. Рассрочка предоставляется как на строящиеся дома, так и на готовые.

2) «Покупай сейчас». Попытка убедить население в том, что жилье необходимо приобретать именно сейчас. Данный метод стимулирования спроса является реакцией на снижение уверенности населения в будущем. Данное направление воздействует на отложенный спрос.

Примерами способов реализации данной задачи можно считать публикации на сайте компании, которые представлены в таблице 3.

3) «Продажа впечатлений». Авторы книги «Экономика впечатлений» [13] утверждают, что для успешного ведения бизнеса одних только товаров уже недостаточно. В настоящее время за-

рождается новая экономика – экономика впечатлений, ориентированная на ощущения потребителя. Таким образом, данное направление направлено на стимулирование спроса той группы населения, которой уже недостаточно стандартных предложений от ОАО «ТДСК» и квартир, которые выполняют функции исключительно жилья.

Таблица 3. Публикации на сайте компании, направленные на убеждение населения в том, что жилье необходимо приобретать именно сейчас

Table 3. Publications on the company's website aimed at convincing the population that housing should be purchased right now

Дата публикации	Заголовок	Подзаголовок
15.06.2015	«Всё, что нужно знать о покупке квартиры»	«... Сейчас, пожалуй, самое подходящее время для покупки жилья. Узнать всё и сразу можно на городской ярмарке жилья»
12.10.2015	«Недвижимость: настал момент для выгодной покупки?»	«Оценить текущее состояние рынка жилья, услышать экспертные прогнозы приглашает Томская домостроительная компания»
02.08.2016	«Люди, которые не успеют взять ипотеку на новостройку под 12%, естественно, проиграют»	Отсутствует
3.07.2018	«Бронируй сейчас!»	Отсутствует
2.08.2018	«Самое время для важного шага»	«Семейная ипотека»

Примеры реализации данного направления:

1) На 2016 год компания выпустила календарь, на обложке которого размещен вопрос «Почему новое лучше?». Календарь можно было найти в общественных местах, например в многофункциональных центрах. На каждой новой странице календаря даётся новый ответ на вопрос с обложки.

2) Продажа квартир в Мегарайоне «Южные ворота» как экологически чистого жилья. В рекламных роликах этого района можно встретить такие фразы, как «близость к природе», «атмосфера здоровья и спорта», «новый формат городской жизни», «самый чистый район» и т.д.

Также примерами реализации данного направления могут являться следующие публикации на сайте компании [14]:

- «Монолитная сказка. Заселен самый «волшебный» дом ТДСК» (17.04.2015), «Зимняя сказка в Южных Воротах» (21.12.2016),
- «Школа, сад, амбулатория и другие прелести жизни» (04.04.2018),
- «Конкурсы, пасхальный кролик и атмосфера добрососедства» (16.04.2018).

Компания уже продает квартиры не только как товар, выполняющий функцию жилья, но и как товар, дающий покупателю определенные эмоции. Такая тактика актуальна в условиях перепроизводства на рынке, когда сделки с клиентами должны удовлетворять не только их потребности в метраже, районе и других объективных характеристиках квартиры, но и в целом производить достойное впечатление.

Таким образом, проанализированные выше действия ОАО «ТДСК» в условиях кризисных явлений на рынке первичной жилой недвижимости направлены на стимулирование спроса различных групп населения. Реализация первого направления является достаточно успешной, т.к. основная доля продаж по ОАО «ТДСК» обеспечена ипотекой, ведется активное сотрудничество с банками и с государством. На данный момент Томской домостроительной компании удается воздействовать на спрос, предъявляемый группой населения, которая имеет потребность в жилье без возможности приобретения квартиры за наличный расчет. Благодаря этому поддерживается относительно стабильный уровень продаж. Эффекты же от второго и третьего направлений измерить сложнее, скорее они дают благоприятный фон для совершения покупок именно в районах застройки ОАО «ТДСК».

3.2 Предложения ключевому региональному застройщику по преодолению кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости / The Recommendations to Main Regional Developer for Crises Overcoming on the New Homes Market

ОАО «ТДСК» делает многое для стимулирования спроса. Много, но не все возможное. В этой связи на основе информационных сообщений о действиях застройщиков нашей страны и других стран в разные годы, а также неких собственных идей изложим рекомендации по дополнительным мероприятиям, нацеленным на преодоление кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости. Все мероприятия можно разделить на два направления:

1. Привлечение внимания к товару с помощью нестандартных способов продаж.
2. Использование цифровых технологий.

В качестве нестандартных способов продаж предлагаем уже опробованные на практике и доказавшие свою эффективность способы продажи недвижимости, такие как аукцион, голландский аукцион и «черные пятницы».

С недавнего времени аукционы организуют как правительственные площадки, так и агентства недвижимости. Если ранее продажа одного дома привычным способом могла занять до двух лет, то с аукциона продать точно такой же дом можно за один месяц интенсивной работы. Для объектов первичного рынка жилой недвижимости аукцион является еще и дополнительным маркетинговым инструментом для большего привлечения внимания и интереса со стороны покупателя. Одной из разновидностей аукционов, используемых для продажи недвижимости, является «голландский аукцион». Его важной отличительной чертой является то, что продавец определяет цену отсечения (минимальный предел стоимости объекта, ниже которого он не будет его продавать). В таком аукционе применяется способ понижения цены. Можно сделать вывод, что «голландский аукцион» значительно повышает интерес покупателей за счет возможности приобрести недвижимость по минимально низкой цене [15]. Хотя чаще всего на крупных городских рынках в ситуации высокой конкуренции покупателей квартира продается даже с премией по сравнению с прямыми («переговорными») продажами [16, 17].

Продажи по системе «черная пятница» проводятся не только в отношении бытовой техники, но и в отношении недвижимости. Многие девелоперы оценили ажиотаж вокруг «black friday» и стали активно устраивать подобные распродажи. Объектами распродажи по данной акции среди недвижимости может выступать только первичная недвижимость, находящаяся в строящемся и достроенном состоянии. Такие акции в основном устраиваются в так называемые «мертвые сезоны», когда продажи идут особенно плохо. «Черная пятница» является хорошим способом простимулировать спрос, ведь компании лучше продать как можно больше метров, пусть и дешевле, чем не продать вообще ничего. В московском регионе проект Black Friday Real Estate проводится уже на протяжении четырех лет в период затишья на рынке недвижимости летом. Изначально у истоков данного проекта стояла Ассоциация профессионалов рынка недвижимости REPA. Сейчас же это отдельный проект [18].

Сегодня крепкие позиции начинает завоевывать использование мобильных технологий и приложений для рекламных и маркетинговых целей [19].

Для потенциальных клиентов ОАО «ТДСК» было создано мобильное приложение «Планировки» [20]. Данное приложение позволяет «прогуляться» по компьютерной модели квартиры, соответствующей одной из стандартных планировок. Все же современные технологии могут дать потенциальному покупателю более реальные ощущения присутствия в квартире, если заменить компьютерную модель на реальную съёмку реального объекта недвижимости в режиме 360°.

Кроме того, об использовании информационных технологий при реализации жилья эксперты сегодня заговорили и в отношении ипотеки. В Великом Новгороде стартует эксперимент, который разрабатывают сотрудники Росреестра совместно с Внешэкономбанком (ВЭБ) и Агентством по ипотечно-жилищному кредитованию (АИЖК) [21]. Блокчейн будут внедрять в работу с договорами долевого участия и ипотеки. Сейчас оформление документов занимает до 15 дней, а после процесс может сократиться до одного дня. По данным Агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК), ипотека наиболее популярна среди граждан до 35 лет, а они позитивно воспринимают технологичные решения. Услугами в электронном виде хотели бы воспользоваться 84% потенциальных ипотечных заемщиков. В числе таких услуг – подача заявле-

ния на одобрение кредита, возможность пользоваться личным кабинетом заемщика, то есть электронное взаимодействие с кредитором, оформление кредита и регистрация собственности в Росреестре, а также оформление сделки купли-продажи. Аналогичные проекты вводят и другие банки. Есть мнения, что возможна полная цифровизация рынка ипотеки [22].

Эти процессы не могут проходить сами по себе, потребуется активная работа со стороны банков и государства. Успех трансформации рынка ипотеки заключается в комплексной цифровизации параллельно с регуляторными изменениями. Государству следует внедрять электронный документооборот и удаленные процедуры, а также создавать регуляторную базу для упрощения процесса приобретения недвижимости.

С 1 июля 2018 года в сфере ипотечного кредитования будет возможно использование закладных в электронной форме. С 2018 года вступает в действие ряд изменений в Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [23]. Перевод оборота закладных в электронную форму позволит существенно снизить временные и материальные издержки залогодержателя, что будет способствовать созданию более выгодных условий для заемщика. Кроме того, электронная форма закладной, по мнению разработчиков, устраняет риски ее утраты, присущие бумажной закладной.

4 Conclusion / Заключение

В условиях кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости важной задачей застройщика является правильная реакция на изменение спроса. Важно суметь убедить население в надежности инвестиций в недвижимость, предложить жилье, удовлетворяющее спросу, подогреть интерес своевременным проведением акций и суметь обработать входящий поток клиентов. Рынок жилья должен в первую очередь трансформироваться под интересы покупателей. Этому может помочь опережающая разработка методов не только стимулирования спроса, но и сегментирования рынка и прогноза спроса по разным его сегментам, формирования уникальных предложений для жителей городов не только *post factum*, когда микрорайоны уже построены, но и развитие города как единой экосистемы с упреждающим планированием будущих потребностей предприятий, населения, инфраструктуры города. Все это возможно только при тесном взаимодействии застройщиков с местными органами власти, населением, бизнесом при активной поддержке этого диалога со стороны государственной власти. Но это уже не столь зависит от ключевого регионального застройщика, хотя может быть им инициировано, чему должны поспособствовать кризисы, подобные тому, что произошел на томском рынке первичной жилой недвижимости в 2015-2016 гг.

Список источников

1. Иваненкова Е.Д., Рыжкова М.В. Составление комплексного прогноза состояния рынка жилья в Российской Федерации // *Современные проблемы науки и образования*. – 2014 – №. 3. – С. 1-7.
2. Маркс К. *Капитал*. – Том 1. – М.: Эксмо, 2011. – 565 с.
3. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии. Росреестр подводит итоги 2014 года по регистрации прав и кадастровому учету недвижимости. URL: <https://rosreestr.ru/site/press/news/rosreestr-podvodit-itogi-2014-goda-po-registratsii-prav-i-kadastrovomu-uchetu-nedvizhimosti/> (дата обращения: 04.08.2018).
4. АО «АИЖК». Программа «Жилье для российской семьи». URL: http://программа-жрс.рф/about/general_condition/ (дата обращения: 04.08.2018).
5. Постановление Правительства РФ от 13.03.2015 N 220 (ред. от 17.04.2017). Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и акционерному обществу «Агентство ипотечного жилищного кредитования» на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам)». Консультант Плюс: справочная правовая система. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_176562/ (дата обращения: 04.08.2018).
6. Единый институт развития в жилищной сфере. Объем выданных ипотечных кредитов в РФ в 2016 году вырос почти на 30%. URL: https://дом.рф/media/news/obem_vydannykh_ipotechnykh_kreditov_v_rf_v_2016_godu_vyros_pochti_na_30/ (дата обращения: 04.08.2018).
7. Единый институт развития в жилищной сфере. Сводки АО АИЖК по ипотечному рынку. URL: <https://дом.рф/wp-content/uploads/2018/02/Dannye-TSB-po-ryнку-ipoteki-v-dekabre.pdf> (дата обращения: 04.08.2018).

8. ООО «Бюро оценки «ТОККО». Томский рынок жилья: динамика цен // Строительный ценник. – 2018. – №1. – С. 44-54.
9. Годовой отчет общему собранию акционеров ОАО «ТДСК» за 2014 год. – Томск, 2015. – 63 с.
10. Годовой отчет общему собранию акционеров ОАО «ТДСК» по результатам работы за 2015 год. – Томск, 2016. – 42с.
11. Годовой отчет общему собранию акционеров ОАО «ТДСК» по результатам работы за 2016 год. – Томск, 2017. – 42с.
12. Годовой отчет общему собранию акционеров ОАО «ТДСК» по результатам работы за 2017 год. – Томск, 2018. – 40 с.
13. Пайн Б.Дж., Гилмор, Дж.Х. Экономика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена. – М.: Вильямс, 2005. – 171 с.
14. Томская домостроительная компания. URL: <http://tdsk.tomsk.ru/> (дата обращения: 04.08.2018).
15. Mayer C.J. A model of negotiated sales applied to real estate auctions // Journal of urban Economics. – 1995. – Т. 38. – №. 1. – С. 1-22.
16. Chow Y.L., Hafalir I.E., Yavas A. Auction versus negotiated sale: evidence from real estate sales // Real Estate Economics. – 2015. – Т. 43. – №. 2. – С. 432-470.
17. Mayer C.J. Assessing the performance of real estate auctions // Real Estate Economics. – 1998. – Т. 26. – № 1. – С. 41-66.
18. Black Friday Real Estate. URL: <https://refriday.ru/> (дата обращения: 04.08.2018).
19. Жукова Г.Н., Путилов К.С. Мобильное приложение как маркетинговый инструмент медиабизнеса // Вестник МГУП. – 2016. – №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mobilnoe-prilozhenie-kak-marketingovyy-instrument-mediabiznesa> (дата обращения: 04.08.2018).
20. Мобильное приложение «Планировки». URL: <http://old.tdsk.tomsk.ru/customers/plans/> (дата обращения: 03.05.2018).
21. Единый институт развития в жилищной сфере. АИЖК, Росреестр и ВЭБ запустили блокчейн-проект по регистрации ДДУ [Unified Institute for Housing Development. AIJK, Rosreestr and VEB launched a block-project for registration of the DDU]. URL: https://дом.пф/media/news/aizhk_rosreestr_i_veb_zapustili_blokcheyn_proekt_po_registratsii_ddu/ (accessed: 04.08.2018).
22. Зеновина В. Эксперты считают, что к 2021 году рынок ипотеки будет полностью цифровым. – М.: ГАРАНТ-СЕРВИС, 2018. URL: <https://www.garant.ru/news/1168400/> (дата обращения: 04.08.2018).
23. Об ипотеке (залоге недвижимости): Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (в ред. Федер. закона от 25 ноября 2017 г. № 328-ФЗ). Гарант Сервис: справочная правовая система. URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/1150610/> (дата обращения: 04.08.2018).

References

1. Ivanenkova E.D., Ryzhkova M.V. Sostavlenie kompleksnogo prognoza sostoyaniya rynka zhil'ya v Rossiyskoy Federatsii [Compilation of a comprehensive forecast of the housing market in the Russian Federation]. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya = Modern problems of science and education*. 2014 Vol. 3. pp. 1-7. URL: <http://www.science-education.ru/117-13015> (accessed: 04.08.2018).
2. Marks K. Kapital. Vol 1. Moscow: Eksmo, 2011. 565 p.
3. Rosreestr podvodit itogi 2014 goda po registratsii prav i kadastrvomu uchetu nedvizhimosti. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy registratsii, kadastra i kartografii [Federal Service for State Registration, Cadastre and Cartography. Rosreestr sums up the 2014 registration of rights and cadastral registration of real estate]. URL: <https://rosreestr.ru/site/press/news/rosreestr-podvodit-itogi-2014-goda-po-registratsii-prav-i-kadastrvomu-uchetu-nedvizhimosti/> (accessed: 04.08.2018).
4. JSC «АИЖК». Programma «ZHil'e dlya rossiyskoy sem'i» [The program "Housing for the Russian family]. URL: http://programma-zhrs.rf/about/general_condition/ (accessed: 04.08.2018).
5. Ob utverzhdenii Pravil predostavleniya subsidii iz federal'nogo byudzheta rossiyskim kreditnym organizatsiyam i aktsionernomu obshchestvu «Agentstvo ipotecnogo zhilishchnogo kreditovaniya» na vozmeshchenie nedopoluchennykh dohodov po vydannym (priobretnym) zhilishchnym (ipotecnym) kreditam (zaymam): Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 13.03.2015 N 220 (red. ot 17.04.2017) [Resolution of the Government of the Russian Federation dated 03/13/2015 No 220 (ed. 04/17/2017). On approval of the Rules for the provision of subsidies from the federal budget to Russian credit organizations and the Agency for Housing Mortgage Lending, a joint-stock company for reimbursement of lost income on housing loans (mortgages) issued (acquired)]. Konsul'tant Plyus: spravochnaya pravovaya Sistema = Consultant Plus: reference legal system. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_176562/ (accessed: 04.08.2018).
6. Edinyy institut razvitiya v zhilishchnoy sfere. Ob'em vydannykh ipotecnnykh kreditov v RF v 2016 godu vyros pochti na 30% [Unified Institute for Housing Development. The volume of mortgage loans in the Russian Federation in 2016 grew by

almost 30%]. URL: https://dom.rf/media/news/obem_vydannykh_ipotechnykh_kreditov_v_rf_v_2016_godu_vyros_pochti_na_30/ (accessed: 04.08.2018).

7. Edinyy institut razvitiya v zhilishchnoy sfere. Svodki AO AIZHK po ipotechnomu rynku. DOM.RF [Unified Institute for Housing Development. Reports of AHML on the mortgage market]. URL: <https://dom.rf/wp-content/uploads/2018/02/Dannye-TSB-po-ryнку-ipoteki-v-dekabre.pdf> (accessed: 04.08.2018).

8. ООО «Byuro ocenki «ТОККО». Tomskiy rynek zhil'ya: dinamika cen [Tokko LTD Evaluatin Bureau. Tomsk housing market: price dynamics]. Stroitel'nyy cennik = Construction price. 2018. Vol. 1. pp. 44-54.

9. Godovoy otchet obshchemu sobraniyu aktsionerov OAO «TDSK» za 2014 god [Annual report to the general meeting of shareholders of JSC TDSK for 2014]. Tomsk, 2015. 63 p.

10. Godovoy otchet obshchemu sobraniyu aktsionerov OAO «TDSK» za 2015 god [Annual report to the general meeting of shareholders of JSC TDSK for 2015]. Tomsk, 2016. 42 p.

11. Godovoy otchet obshchemu sobraniyu aktsionerov OAO «TDSK» za 2016 god [Annual report to the general meeting of shareholders of JSC TDSK for 2016]. Tomsk, 2017. 42 p.

12. Godovoy otchet obshchemu sobraniyu aktsionerov OAO «TDSK» za 2017 god [Annual report to the general meeting of shareholders of JSC TDSK for 2017]. Tomsk, 2018. 40 p.

13. Payn B.G, Gilmor J.H. Ekonomika vpechatleniy. Rabota – eto teatr, a kazhdyy biznes – stsena [The economy of impressions. Work is a theater, and every business is a stage]. Moscow: Williams, 2005. 171 p.

14. Tomskaya domostroitel'naya kompaniya [Tomsk Construction Company]. URL: <http://tdsk.tomsk.ru/> (accessed: 04.08.2018).

15. Mayer C.J. A model of negotiated sales applied to real estate auctions. Journal of urban Economics. 1995. Vol. 38. Issue 1. pp. 1-22.

16. Chow Y.L., Hafalir I.E., Yavas A. Auction versus negotiated sale: evidence from real estate sales. Real Estate Economics. 2015. Vol. 43. Issue 2. pp. 432-470.

17. Mayer C. J. Assessing the performance of real estate auctions. Real Estate Economics. 1998. Vol. 26. Issue 1. pp. 41-66.

18. Black Friday Real Estate. URL: <https://refriday.ru/> (accessed: 04.08.2018).

19. Zhukova G.N., Putilov K.S. Mobil'noe prilozhenie kak marketingovyy instrument mediabiznesa [Mobile application as a marketing tool for media business]. MGUP Bulletin. 2016. Vol. 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mobilnoe-prilozhenie-kak-marketingovyy-instrument-mediabiznesa> (accessed: 04.08.2018).

20. Mobil'noe prilozhenie «Planirovki» [Mobile application "Planning"]. URL: <http://old.tdsk.tomsk.ru/customers/plans/> (accessed: 03.05.2018).

21. AIZHK, Rosreestr i VEB zapustili blokcheyn-proekt po registratsii DDU. DOM.RF. Edinyy sistema razvitiya v zhilishchnoy sfere. URL: https://dom.rf/media/news/aizhk_rosreestr_i_veb_zapustili_blokcheyn_proekt_po_registratsii_ddu/ (accessed: 04.08.2018).

22. Zenovina V. Eksperty schitayut, chto k 2021 godu rynek ipoteki budet polnost'yu tsifrovym [Experts believe that by 2021 the mortgage market will be completely digital]. Moscow: GARANT-SERVIS, 2018. URL: <https://www.garant.ru/news/1168400/> (accessed: 04.08.2018).

23. Ob ipoteke (zaloge nedvizhimosti): Federal'nyy zakon ot 16.07.1998 № 102-FZ (v red. Feder. Zakona ot 25 noyabrya 2017 g. № 328-FZ) [On the mortgage (real estate pledge): Federal Law of July 16, 1998 No. 102-FZ (as amended by the Federal Law of November 25, 2017 No. 328-FZ)]. Garant Servis: spravochnaya pravovaya sistema = Garant Service: reference legal system. URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/1150610/> (accessed: 04.08.2018).

Авторы

Недобиткова (Иваненкова) Екатерина Дмитриевна,
аспирант

Института экономики и менеджмента
Национального исследовательского Томского государственного университета,
Россия, 634050, г. Томск, проспект Ленина, дом 36.

E-mail: katheriniv@yandex.ru

Рыжкова Марина Вячеславовна,

доктор экономических наук, профессор
Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета,
Россия, 634050, г. Томск, проспект Ленина, дом 36.

E-mail: marybox@inbox.ru

Дмитрий Михайлович Хлопцов,

доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономики

Authors

Ekaterina D. Nedobitkova (Ivanenkova),

Postgraduate Student
Institute of Economics and Management,
National Research Tomsk State University,
36, Lenin Avenue, Tomsk, 634050, Russia
E-mail: katheriniv@yandex.ru

Marina V. Ryzhkova,

Doctor Habilitatus, Professor,
Institute of Economics and Management,
National Research Tomsk State University,
36, Lenin Avenue, Tomsk, 634050, Russia.
E-mail: marybox@inbox.ru

Dmitry M. Khloptsov

Doctor Habilitatus,
Head of Economics Department,

Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета,
Россия, 634050, г. Томск, проспект Ленина, дом 36.
вице-президент Российского общества оценщиков,
директор ООО "Бюро оценки "ТОККО"
E-mail: d.khloptsov@tokko.tomsk.ru

Institute of Economics and Management,
National Research Tomsk State University.
36, Lenin Avenue, Tomsk, 634050, Russia.
Vice President of Russian Society of Appraisers
Director of "Bureau of Evaluation" TOKKO" Ltd
E-mail: d.khloptsov@tokko.tomsk.ru

Библиографическое описание статьи

Недобиткова Е.Д., Рыжкова М.В., Хлопцов Д.М. Реакция ключевого регионального застройщика на кризисные явления рынка первичной жилой недвижимости // Экономика и управление инновациями — 2018. — № 3 (6). — С. 40-50.

Reference to article

Nedobitkova E.D., Ryzhkova M.V., Khloptsov D.M.
How key regional developer reacts to the crisis of primary housing market. Economics And Innovation Management, 2018, no. 3 (6), pp. 40-50.