



ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ



КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2023

ДАТА СОСТАВЛЕНИЯ: 20.02.2024

ТАМБОВ 2024



**РОССИЙСКИЙ СОЮЗ
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**
ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Тамбовское региональное отделение
ИНН: 6829911207 КПП: 682901001
г. Тамбов, ул. Фабричная д.6.
тел. +7-4752-72-87-25, +7-909-23-23-867,
e-mail: tambov@rosmu.ru

Уважаемый Владислав Юрьевич!

Во исполнение договора маркетинговых услуг № 3 от 15.01.2024 г. ТАМБОВСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РОСМУ провело исследование рынков жилой недвижимости Тамбовской области за 2023 г.

Настоящие оценки выполнены на основе эмпирических данных по рынку жилой недвижимости Тамбовской области. Все оценки выполнены в соответствии с техническим заданием за 2023 г. В практических целях рекомендуется использовать результаты настоящего исследования, начиная с 01.01.2024 г.

С уважением,
председатель

М.В. Беспалов



КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

I. ВВОДНАЯ ЧАСТЬ.....	4
1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ПРОВОДИМОМ ИССЛЕДОВАНИИ	4
2. СВЕДЕНИЯ О ЗАКАЗЧИКЕ ИССЛЕДОВАНИИ И ИСПОЛНИТЕЛЕ	4
II. ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ЧАСТЬ.....	6
3. ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРОВЕДЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ	6
4. ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИИ И ЭКСПЕРТНЫЙ СОСТАВ ИССЛЕДОВАНИЯ	7
5. СТРУКТУРА РЫНКА ЖИЛЬЯ	10
6. ОБЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ЗА АНАЛИЗИРУЕМЫЙ ПЕРИОД	15
7. ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ЖИЛЬЯ В ИССЛЕДУЕМОМ ПЕРИОДЕ	17

КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

I. ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ПРОВОДИМОМ ИССЛЕДОВАНИИ

Таблица 1. Основание для проведения настоящего исследования

Основание для проведения исследования
Договор № 3 маркетинговых услуг от 15.01.2024 г.

Таблица 2. Дата проведения исследования и сроки проведения исследования

Дата, по состоянию на которую произведен анализ:	01.01.2024 г
Срок проведения исследования:	С 15.01.2024 г по 20.02.2024 г
Форма отчета:	Полный, на русском языке
Место проведения исследования	г.Тамбов, ул. Фабричная д.6.

Таблица 3. Исследуемые ценообразующие факторы в различных сегментах

Исследование в сегменте жилой недвижимости	1. Структура рынка жилья 2. Общие изменения на рынке за анализируемый период 3. Показатели рынка жилья в исследуемом периоде
--	--

2. СВЕДЕНИЯ О ЗАКАЗЧИКЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИСПОЛНИТЕЛЕ

Таблица 6. Сведения о заказчике

Сведения о заказчике	Общество с ограниченной ответственностью "Оценка-Плюс" ОГРН:1106829008153 от 29.12.2010 г. Дата государственной регистрации: 29.12.2010 г. Место нахождения: 392000, г. Тамбов, ул. Студенецкая, д.16а, копр. 2, 3 этаж, оф. 6 Почтовый адрес: 392000, г. Тамбов, ул. Студенецкая, д.16а, копр. 2, 3 этаж, оф. 6 ИНН: 6829071090 КПП: 682901001 Телефон: (4752) 388-388/ Отдел оценки: (4752) 388-388 E-mail: mail@ocenka-plus.pro / ocenka-plus68@yandex.ru Сайт: http://www.ocenka-plus.pro
----------------------	---

Таблица 7. Сведения Исполнителя

Сведения о Исполнителе	ТАМБОВСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РОСМУ ОГРН 1136800000369 ИНН 6829911207 КПП 682901001 Дата государственной регистрации 13.05.2013 Юридический адрес 392000, Тамбовская Область, г. Тамбов, ул. Фабричная, д.6 тел. +7-4752-72-87-25, +7-909-23-23-867, e-mail: tambov@rosmu.ru Сайт: http://tambov.rosmu.ru/
------------------------	--

<p>Сведения об эксперте (фамилия, имя, отчество, образование, специальность, стаж работы, ученая степень и ученое звание, занимаемая должность), которым поручено производство экспертизы</p>	<p>Штатные эксперты: Черкашнев Роман Юрьевич, высшее экономическое образование, стаж - с 2005, кандидат экономических наук, доцент, эксперт, научный консультант экспертной группы</p> <p>Привлеченные эксперты: Шустов Александр Арсеньевич, высшее техническое образование, стаж с 2001 года, ученая степень и ученое звание отсутствуют, эксперт, риэлтор Агентства недвижимости «Центр города», г. Тамбов</p> <p>Харьков Андрей Николаевич, высшее экономическое образование, стаж с 2019 года, ученая степень и ученое звание отсутствуют, эксперт, риэлтор Агентства недвижимости "Квадратный метр", г. Моршанск</p> <p>Канцырев Руслан Александрович, высшее инженерное и экономическое образование, стаж с 2005 года, ученая степень и ученое звание отсутствуют, эксперт, директор, оценщик ООО ОК «Канцлер», член ассоциации РАО ЮФО, реестр. № 00976</p> <p>Лисицкий Андрей Владимирович, высшее экономическое образование, стаж работы с 1997, ученая степень и ученое звание отсутствуют, эксперт, коммерческий директор, оценщик Общество с ограниченной ответственностью "Управляющая компания "Спектр", член Ассоциации «Русское общество оценщиков», реестр. № 008809</p> <p>Бубнова Александра Александровна, высшее экономическое образование, стаж работы с 2000, ученая степень и ученое звание отсутствуют, эксперт, директор, оценщик ООО «Агросила», член Ассоциации Саморегулируемой межрегиональной ассоциации оценщиков, реестр. №2778</p> <p>Елисева Ирина Викторовна, высшее экономическое образование, стаж работы с 2015, ученая степень и ученое звание отсутствуют, эксперт, частнопрактикующий оценщик, член Ассоциация «Свободный оценочной департамент», реестр. № 617</p>
---	---

КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТАМбовСКОЙ ОБЛАСТИ

3. ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ НА ПРОВЕДЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Цель работы:

1. Исследование состояния рынка жилой недвижимости

2. Требования к содержанию услуг:

Содержание маркетингового исследования должно представлять исследование в следующих сегментах:

1. Жилая недвижимость, в том числе:
 - Структура рынка недвижимости;
 - Общие изменения на рынке за анализируемый период: Общая динамика рынка; Факторы динамики рынка
 - Показатели рынка жилья в исследуемом периоде: Общие сведения о состоянии рынка; Анализ ценовой ситуации; Анализ доступности и ликвидности.


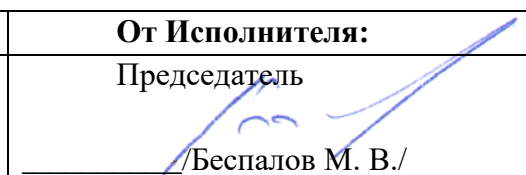
Результаты исследования проводятся с привязкой к дате: 01.01.2024 г. (за 2023)

География исследования: Тамбовская область.

Срок оказания услуг: не позднее «22» февраля 2024 г. при условии своевременного зачисления денежных средств на расчетный счет Исполнителя, предусмотренных п. 4.3.1 настоящего Договора.

Форма представления результатов:

- акт оказанных услуг;
- отчет о проведенном исследовании (в бумажном и электронном виде).

От Заказчика: Генеральный директор  Сутягин В. Ю./	От Исполнителя: Председатель  /Беспалов М. В./
--	--



4. ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИИ И ЭКСПЕРТНЫЙ СОСТАВ ИССЛЕДОВАНИЯ

Методология исследования.

Настоящее исследование основано на коллективных (анкетировании) оценках риэлторов г. Тамбова и Тамбовской области (г. Моршанск). Указанный анализ базировался на данных, составляющих архивную базу агентств недвижимости:

- «Центр города» (г. Тамбов),
- «Квадратный метр» (г. Моршанск).

за исследуемый период.

В ходе исследования также учитывались мнения и оценки профессиональных оценщиков.

Полученные предварительные данные обрабатывались средствами электронных таблиц MS Excel. В случае необходимости выработки обобщенных оценок рассчитывались минимальные, максимальные, а затем средние оценки.

Процедура оценки включала несколько этапов:

1. *Получение индивидуальных оценок.* В ходе экспертных оценок каждому эксперту предлагалось дать оценку значения ценообразующего фактора с выделением минимального и максимального значения.

Таблица 9. Пример формы экспертной оценки

Уровень градации	Минимальное значение	Максимальное значение
Величина скидки на торг (земельные участки под ИЖС)	5	15

По результатам индивидуальных экспертных оценок вырабатывалось коллективное мнение.

2. *Получение минимального и максимального значения каждого ценообразующего фактора.*

С этой целью находилось среднее значение по минимальным и максимальным оценкам каждого ценообразующего фактора.

$$\bar{x}_{min} = \frac{\sum_{i=1}^n x_{min.i}}{n}$$

Где: $x_{min.i}$ – индивидуальная оценка минимального значения ценообразующего фактора; n – количество индивидуальных оценок каждого ценообразующего фактора;

$$\bar{x}_{max} = \frac{\sum_{i=1}^n x_{max.i}}{n}$$

Где: $x_{min.i}$ – индивидуальная оценка минимального значения ценообразующего фактора; n – количество индивидуальных оценок каждого ценообразующего фактора;

При проведении часто возникает необходимость исключения нетипичных оценок – «статистических выбросов» (или говоря языком статистики, грубых ошибок/погрешностей). Природа таких выбросов может быть различна: от ошибочного значения результирующего признака и/или независимых переменных до нетипичного подбора значений независимых переменных.

Независимо от природы таких ошибок корректность исследования требует исключения их из выборки. В качестве критериев отсева могут использоваться «правило стандартных отклонений», критерии Граббса, Смирнова-Граббса, Титьена-Мура и т.п. В рамках настоящего исследования тест на наличие выбросов проведен на основе критерия Смирнова-Граббса (t). Предварительно выборка ранжируется, рассчитывается среднее значение и стандартное отклонение по выборке. А затем анализируются максимальное и минимальное значение выборки на наличие грубой ошибки с целью чего для них рассчитывается $t_{расч}$.

$$t_{расч} = \frac{|x_i - \bar{x}|}{\sigma}$$

Расчётное значение сравнивают с табличным t_{α} . Если $t_{расч} > t_{\alpha}$ результат x_i считают грубой ошибкой и отбрасывают. По результатам отсева грубых ошибок формируется окончательная выборка.

Указанный алгоритм был применен при формировании и максимального, и минимального значения ценообразующего факторов.

3. Расчет рекомендуемых значений значения каждого ценообразующего фактора.

По результатам коллективных оценок максимального (\bar{x}_{max}) и минимального значения (\bar{x}_{min}) рассчитывалось рекомендуемое значение каждого ценообразующего фактора (\bar{x}).

$$\bar{x} = \frac{\bar{x}_{max} + \bar{x}_{min}}{2}$$

Результаты коллективных оценок приведены в форме следующих таблиц.

Таблица 10. Пример результатов коллективных оценок

Уровень градации	Средняя скидка на торг	Минимальное значение	Максимальное значение
Величина скидки на торг (земельные участки под ИЖС)	10,0	5	15

Следует также отметить, что в отдельных случаях может быть целесообразным применения не рекомендуемого значения ценообразующего фактора (по сути, среднего), а максимального или минимального. Выбор значения из диапазона является прерогативой пользователя настоящего исследования и требует отдельного обоснования.

Задействованные эксперты.

Технический анализ настоящего исследования проводился штатным экспертом организации – Черкашневым Романом Юрьевичем. Сведения о квалификации эксперта приведены ниже. Сведения о квалификации приведены в приложении.

Таблица 11. Сведения об эксперте исполнителя

Сведения об эксперте (фамилия, имя, отчество, образование, специальность, стаж работы, ученая степень и ученое звание, занимаемая должность), которым поручено производство экспертизы	Черкашнев Роман Юрьевич , высшее экономическое образование, стаж с 2005, кандидат экономических наук, доцент, эксперт, научный консультант экспертной группы
--	---

В ходе исследования привлекались следующие сторонние эксперты. Сведения о квалификации приведены в приложении.

Таблица 12. Сведения о привлеченных экспертах

Сведения об эксперте (фамилия, имя, отчество, образование, специальность, стаж работы, ученая степень и ученое звание, занимаемая должность), которым поручено производство экспертизы	<p>Привлеченные эксперты:</p> <p>Шустов Александр Арсеньевич, высшее техническое образование, стаж с 2001 года, ученая степень и ученое звание отсутствуют, эксперт, риэлтор Агентства недвижимости «Центр города», г. Тамбов</p> <p>Харьков Андрей Николаевич, высшее экономическое образование, стаж с 2019 года, ученая степень и ученое звание отсутствуют, эксперт, риэлтор Агентство недвижимости "Квадратный метр", г. Моршанск</p> <p>Канцырев Руслан Александрович, высшее инженерное и экономическое образование, стаж с 2005 года, ученая степень и ученое звание отсутствуют, эксперт, директор, оценщик ООО ОК «Канцлер», член ассоциации РАО ЮФО, реестр. № 00976</p> <p>Лисицкий Андрей Владимирович, высшее экономическое образование, стаж работы с 1997, ученая степень и ученое звание отсутствуют, эксперт, коммерческий директор, оценщик Общество с ограниченной</p>
--	--

ответственность "Управляющая компания "Спектр", член Ассоциации «Русское общество оценщиков», реестр. № 008809

Бубнова Александра Александровна, высшее экономическое образование, стаж работы с 2000, ученая степень и ученое звание отсутствуют, эксперт, директор, оценщик ООО «Агросила», член Ассоциации Саморегулируемой межрегиональной ассоциации оценщиков, реестр. №2778

Елисеева Ирина Викторовна, высшее экономическое образование, стаж работы с 2015, ученая степень и ученое звание отсутствуют, эксперт, частнопрактикующий оценщик, член Ассоциация «Свободный оценочной департамент», реестр. № 617

КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Базовым является деление рынка недвижимости в зависимости от назначения (сегменты и подсегменты рынка).

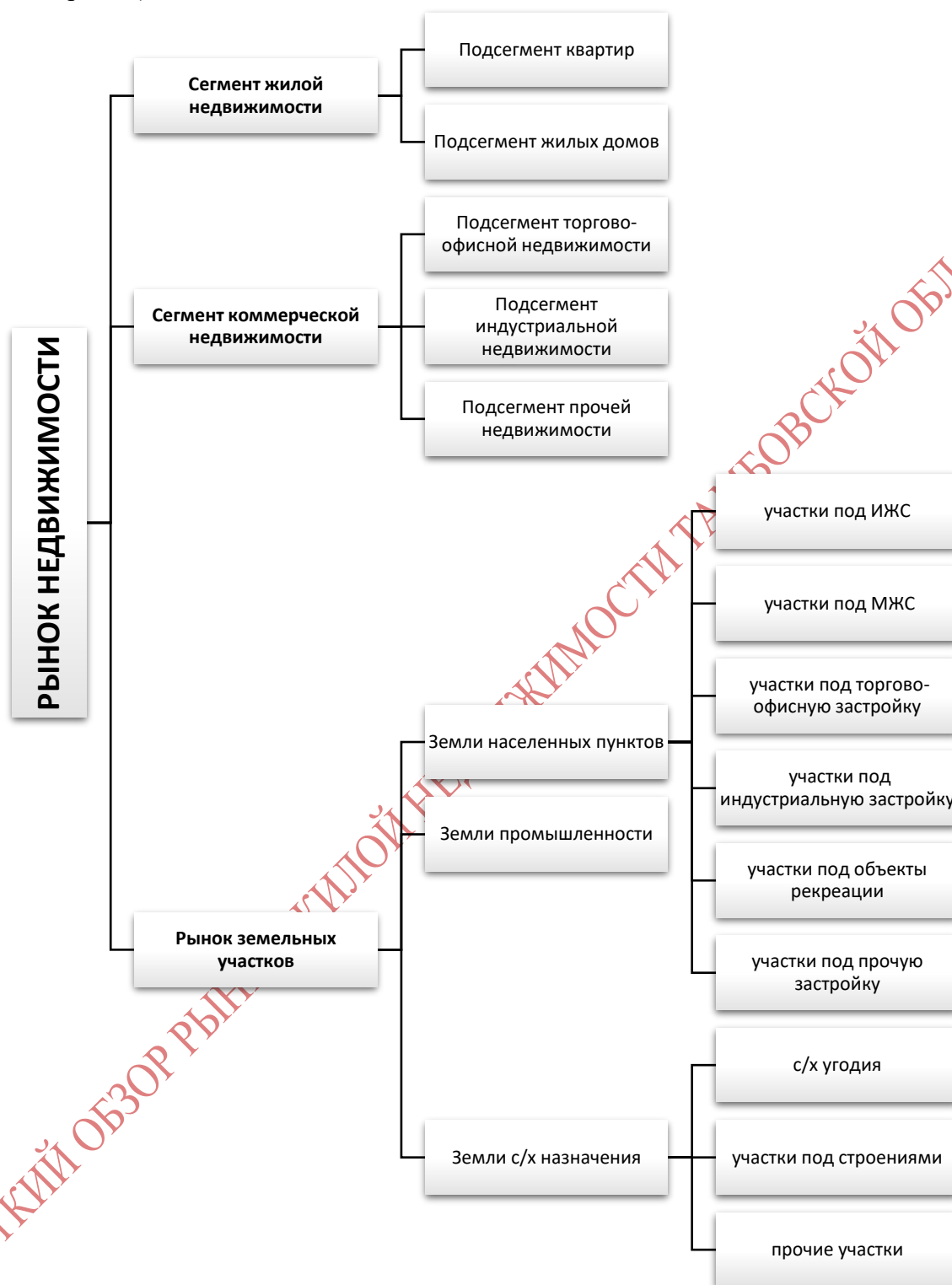


Рис. 1 Классификация(сегментация) рынка недвижимости в зависимости от назначения

Сегменты жилой недвижимости включает два подсегмента:

- Квартира;
- Жилые дома.

В практических целях сегментация может быть продолжена, поскольку и дома и квартиры не являются монолитным блоком. Согласно Справочнику оценщика недвижимости. Квартиры. / под ред. Л. А. Лейфера, Д. А. Шегуровой Д. А., Нижний Новгород: ООО «ПЦФКО», 2022 и

Таблица 9. Структура и классификационные признаки рынка жилой недвижимости

ПОДСЕГМЕНТ	КВАРТИРЫ
Старый фонд	<p><i>Старый фонд.</i> Дома дореволюционной постройки различных- архитектурных стилей, некоторые из которых нуждаются в капитальном ремонте, в частности, замене деревянных перекрытий. Вместе с тем многие квартиры в этих домах отличаются большими размерами, удачной планировкой комнат. Большинство квартир в домах перестроены в разное время.</p> <p><i>Дома, построенные за период с 1917 г. до конца 30-х гг.</i> Дома отличаются лаконизмом архитектурно-планировочных решений, располагались при строительстве в непосредственной близости к промышленным предприятиям. Квартиры в подобных домах отличаются неудобной планировкой и небольшой площадью. Близость к промышленным районам является неблагоприятным экологическим фактором для жителей этих домов.</p> <p><i>Народные стройки.</i> Годы постройки - середина 50-х годов XX века. Материал стен – кирпич, шлакоблок, реже - бревенчатые. Перекрытия - часто деревянные. Высотность - двух - трехэтажные. Отопление чаще всего от системы АГВ Горячее водоснабжение может быть от АГВ или газовой колонки.</p>
Массовое жилье советской постройки	<p><i>Сталинки</i> (полногабаритные квартиры). Дома, построенные в период с начала 30-х конец 50-х годов для рабочих людей (Элитные Сталинки см. в классификации 4 группы) в большинстве своем малоэтажные (3-5 этажей), построены из камня или кирпича, большие лестничные площадки. Квартиры отличаются для советского времени большой общей площадью (от 110 кв.м, трёхкомнатные и до 40 кв.м, однокомнатные), высокими потолками до 3,5 м, удачной планировкой. Комнаты в этих квартирах изолированы, кухни просторные до 15 кв.м., санузлы отдельные.</p> <p><i>Хрущевки.</i> Дома, построенные в 1960-ые годы по массовому проекту, 4- или 5-этажные дома. Основной строительный материал - железобетонные блоки, реже - кирпич; лестничные клетки маленькие, лифт и мусоропровод отсутствуют. Квартиры компактной площади (от 30 до 60 кв. м.), как правило, со смежными комнатами, кухней небольшой площади 5-6 кв.м невысокими потолками в среднем 2,5 м, совмещенными санузлами и балконами в некоторых квартирах. Горячее водоснабжение в хрущевка осуществляется от газовых колонок.</p> <p><i>Брежневки.</i> Дома, пришедшие на смену хрущевкам, в 1970-е гг., строились из сборных железобетонных конструкций или кирпича. Этажность переменная -от 5, чаще 8-9 и до 16 этажей. В домах высокой этажности имеются лифты и мусоропроводы. Квартиры более комфортные, чем хрущевки, за счет планировки комнат, отдельных в большинстве своем санузлов, просторных коридоров, высоты потолков до 2,7 м. Газовые колонки в брежневках чаще всего отсутствуют.</p> <p><i>Бывшие общежития, коммунальные квартиры.</i> Приватизированные общежития, квартиры в которых представляют собой комнаты без удобств; места общего пользования располагаются на этаже или в блоке в зависимости от типа общежития.</p> <p><i>Коммунальная квартира</i> - квартира, состоящая из нескольких жилых помещений (комнат), принадлежащих двум и более пользователям и/или собственникам, не являющимся членами одной семьи, на основании отдельных договоров, сделок, иных действий, предусмотренных законодательством, совместно использующим вспомогательные помещения (места общего пользования квартиры) и инженерное оборудование в местах общего пользования.</p> <p><i>Гостинки (малосемейки).</i> Дома гостиничного типа -это многоэтажные здания (как правило, до 16 этажей) с очень большим количеством маленьких квартир. Такие дома стали строить в СССР в 1960-70е гг. Для строительства таких домов использовались либо неполный каркас, либо поперечные или продольные несущие стены. В подъездах домов такого типа используется коридорная система, на одном этаже может размещаться до сорока квартир. Дома гостиничного типа разделяются на два вида: с однокомнатными квартирами, в которых есть отдельная кухня и совмещенный санузел, и с комнатами без кухни и гораздо меньшей ванной. Встречаются также двухкомнатные гостинки. В среднем площадь квартир колеблется от 11 до 24 квадратных метров в зависимости от типа дома. Санузлы в большинстве квартир гостиничного типа настолько маленькие, что в них нельзя установить обычную ванну.</p> <p>Стандартная (современная, типовая) планировка. Дома следующего (после хрущевского-брежневского времени) поколения. 9-тажные дома с наличием мусоропровода и лифтами.</p>

	<p>Основная масса этих домов построена из железобетонных панелей. Параметры квартир в этих домах отвечают стандарту массового жилья: площадь кухни не менее 8 кв.м., санузлы, как правило, раздельные, в ванной комнате предусмотрено место для стиральной машины, прихожие и коридоры оборудованы встроенными шкафами и антресолями. Высота потолков от 2,6 м до 2,75 м, общая площадь квартир от 33 кв.м. (1-комнатных) до 81 кв.м (4-комнатных), комнаты в 2-комнатных изолированные, в 3-х и 4-комнатных — смежно-изолированные, имеются балконы и лоджии.</p> <p><i>Улучшенная планировка.</i> Типы домов массовых серий, строившихся в городах СССР и в некоторых странах Варшавского договора и являющихся основой архитектурного облика многих спальных районов этих городов. Дома улучшенной планировки начали строиться в нашей стране в середине 70-х годов. По технологии строительства серийные дома разделяются на панельные, блочные и кирпичные. Высота дома -9 этажей и выше. Данный вид планировки отличает наличие большого коридора, раздельного санузла, кухни более 8 кв.м и лоджии. Все комнаты - изолированные. Высота потолка - 2,5 м.</p>
<p>Массовое современное жилье (постройки после 90 года)</p>	<p><i>Современное жилье эконом - класса.</i> Типовой проект домов создается без каких-либо архитектурных изысков, обычно дом имеет порядка 9-18 этажей, на его лестничной площадке могут располагаться до 8 квартир. Общая площадь 1-комнатной квартиры составляет от 28 кв. м, 2-комнатной - от 44 кв. м, 3-комнатной - от 56 кв. м, 4-комнатной - от 70 кв. м, 5-комнатной - от 84 кв.м. Высота потолков варьируется от 2,5 до 2,7 метра. Квартиры эконом-класса не предусматривают наличия дополнительных помещений, например, второй ванной комнаты. Иногда дома эконом класса снабжены парковками для жильцов, но парковочных мест, как правило, недостаточно. Прилегающая территория таких домов не ограждается, в них нет видеонаблюдения, и в большинстве случаев они оборудованы отечественным лифтом.</p> <p><i>Современное жилье комфорт-класса.</i> Дома современных типовых серий, иногда встречаются индивидуальные проекты. Ко всем составляющим предъявляются более высокие требования: отделка будет более дорогой и современной, могут применяться иностранные материалы. Дом может быть огражден по периметру, части устанавливают домофоны, могут работать консьержи и охранники. Потолки в квартирах – 2,7- 2,8 м. Площадь – больше, чем в эконом-классе: однокомнатные квартиры начинаются от 35 кв.м., двухкомнатные – от 53 кв.м., трехкомнатные – от 65 кв.м. Площадь кухни – от 8 кв.м. Но расположению особых требований нет.</p>
<p>Жилье повышенной комфортности (современное (постройки после 90-х годов) и реконструированное в соответствии с современными требованиями)</p>	<p><i>Современное жилье бизнес - класса.</i> Монолитно-кирпичные дома, расположенные в престижных районах, близких к центру с хорошо развитой социальной, коммерческой и административной инфраструктурой. Дома такого уровня построены по индивидуальным проектам с проработанным экстерьером, имеют огороженную и охраняемую территорию, консьержа и паркинг из расчета не менее одного машино-места на квартиру. В набор входят зеленая придомовая территория, оборудованные детские площадки и зоны отдыха. Еще одна особенность жилья бизнес-класса -возможность свободной планировки квартиры, зонирование площади на гостевое пространство и места отдыха. Часто в таких объектах есть пентхаусы и двухуровневые квартиры, балконы и лоджии больших размеров для зимних садов. В домах бизнес-класса часто отсутствуют однокомнатные квартиры. Если же они есть, то их площадь начинается от 45 кв. м, двухкомнатных - от 65 кв. м, трехкомнатных - от 85 кв. м, четырехкомнатных - от 120 кв. м, пятикомнатных – от 150 кв. м. Общая площадь кухни - не менее 12 кв.м., высота потолков от 2,75 м, два санузла. Квартиры бизнес-класса могут сдаваться как без отделки, так и с ремонтом «под ключ».</p> <p>Современное элитное жилье. Монолитно-кирпичные элитные дома построены исключительно по уникальным архитектурным проектам известных архитектурных бюро. Во внешней и внутренней отделке дома используются самые дорогие современные материалы и инженерные системы «умный дом», которые позволяют максимально автоматизировать процессы жизнеобеспечения, создать комфорт, безопасность и ресурсосбережение для всех жильцов. Есть просторный холл, консьерж. Доступ посторонних лиц возможен только по клубным картам и приглашениям владельцев квартир. Квартиры в элитных новостройках имеют свободную планировку. Площадь студии - от 60 кв.м, двухкомнатных - от 80 кв.м, трехкомнатных - от 120 кв. м, четырехкомнатных - от 250 кв. м. Высота потолков - от 3 м, два санузла, кухни-столовые от 20 кв. м, террасы. На лестничной площадке расположено не более 4 квартир. Квартиры в новостройках премиум-класса сдаются с эксклюзивной отделкой и авторским дизайном или под чистовую отделку с шумоизоляцией и заведением всех инженерных сетей в квартиру. Элитные новостройки имеют огороженную охраняемую территорию с ландшафтным дизайном, малыми архитектурными формами: это беседки, фонари, скульптуры, небольшие фонтаны и пр. Подземная парковка из расчета более одного машино-места на квартиру и опция - квартира-</p>

	<p>лифт-паркинг. Дома возводятся в исторической или деловой части города, где сосредоточено большое количество культурных центров, памятников архитектуры, объекты коммерческого и административного назначения. Неотъемлемые черты таких домов - отличная транспортная доступность и хорошие видовые характеристики.</p> <p><i>Элитные сталинки (Полногабаритные квартиры).</i> Парадная архитектура сталинского периода имела идеологический характер и была призвана подчеркнуть неизбежность и силу советского строя. Для этого стиля характерны ориентированность на вечность, помпезность и некоторая театральность. В едином стиле застраивались целые ансамбли вдоль главных улиц и проспектов. Эти дома отличает монументальность и прочность. Для строительства таких домов применялись качественные материалы, площадь квартир была достаточно большой, высота потолков превышала 3 м. Квартиры в таких «сталинках» распределялись между номенклатурными работниками, ценными инженерными и научными кадрами, элитой работников культуры. Они были удобными и просторными с комнатками для прислуги при кухне, мусоропроводами и лифтами, балконами и ванными комнатами. Парадные были отделаны со вкусом, перила были украшены ковкой, а пол лестничных площадок - керамической плиткой. Элитное жилье середины прошлого века по-прежнему сохранило некоторые элитные черты.</p> <p><i>Большие квартиры в старых купеческих домах, реконструированные в современном стиле.</i> Обычно располагаются в старой части города. Такие квартиры имеют высокие потолки до 3,5 м. большие удобные кухни до 15 кв. м, 5 и более комнат.</p>
ПОДСЕГМЕНТ	<u>ЖИЛЫЕ ДОМА</u>
Дачи	<p><i>Дача</i> - малоэтажный жилой дом с участком земли, предназначенный для проживания в теплое время года. На даче обычно отсутствует полноценная система отопления; системы водоснабжения и канализации упрощены или отсутствуют совсем. Самыми распространенными стройматериалами для дачных домов являются каркасные конструкции, брус либо бревна небольшого диаметра. Обычно дачные дома имеют небольшую площадь и, как правило, располагаются в садоводческих товариществах.</p>
Дома	<p><i>Дом</i> - малоэтажный жилой дом небольшой площади с участком земли, построенный, как правило, до 1990-х гг. Дом предназначен для круглогодичного, проживания одной семьи; может располагать всеми необходимыми коммуникациями, либо иметь частичные (печное отопление, отсутствие водоснабжения и канализации). Стены дома могут возводиться из бруса, рубленых бревен, кирпича, пеноблоков и др. Обычно дом располагается в населенном пункте.</p>
Таунхаусы	<p><i>Таунхаус</i> - многоквартирный комфортабельный жилой дом, представляющий собой несколько смежных многоуровневых объектов с обособленными входами, но едиными внутренними стенами, в которых проживает одна семья. К таунхаусу примыкает небольшой земельный участок, парковка или гараж.</p> <p><i>Дуплекс</i> - бюджетный вариант загородного дома, как правило, разделенного на две автономные секции общей стеной, то есть это дом на две квартиры, с двумя независимыми входами. У каждой семьи — свое крыльцо, свой подъезд к дому, чаще всего свой примыкающий к боковой стене гараж и свой земельный участок.</p> <p>Таунхаусы и дуплексы могут располагаться как в городах, так и, на незначительном удалении от него, в пригороде. Могут располагаться также в коттеджных поселках, территория которых ограждена, имеет охрану и необходимую для постоянного проживания инфраструктуру.</p>
Коттеджи	<p><i>Коттедж</i> - малоэтажный жилой дом современной постройки (после 1990 гг.) площадью, как правило, свыше 100 кв.м, с огороженным участком земли, в котором живет постоянно или временно одна семья. При его строительстве и внутренней отделки, как правило, используются высококачественные материалы. Этажность переменная, чаще 2-3 этажа. Для коттеджей характерна индивидуальная планировка, наличие придомового участка, гаража, современная архитектура, современный ландшафтный дизайн. Отличительной особенностью коттеджей является полное обеспечение всеми необходимыми коммуникациями и современной системой отопления для круглогодичного проживания, наличие камина. В наиболее престижных коттеджах используется система «умный дом». На огражденной территории может размещаться гостевой дом, бассейн, альпийские горки, роккарии, беседки. Коттеджи могут располагаться в городе, так и за его пределами. Часто располагаются в коттеджных поселках, инфраструктура которых включает пункт КПП, службу круглосуточной охраны, эксплуатационную службу, контролирующую исправность инженерных сооружений и коммуникаций. Территория коттеджного поселка имеет удобные подъездные пути и обычно огорожена. К коттеджам могут быть отнесены вилы, усадьбы.</p>

Последнее деление в значительной мере условно (границы отнесения), хотя и принято⁴ в риэлторской деятельности.

Приказом Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии от 10 ноября 2020 года N П/0412 предусмотрено 14 групп (сегментов) ВРИ:

- 1 сегмент "Сельскохозяйственное использование";
- 2 сегмент "Жилая застройка (среднеэтажная и многоэтажная)";
- 3 сегмент " Общественное использование объектов капитального строительства";
- 4 сегмент "Предпринимательство";
- 5 сегмент "Отдых (рекреация)";
- 6 сегмент "Производственная деятельность";
- 7 сегмент "Транспорт";
- 8 сегмент "Обеспечение обороны и безопасности";
- 9 сегмент " Деятельность по особой охране и изучению природы";
- 10 сегмент "Использование лесов";
- 11 сегмент "Водные объекты";
- 12 сегмент " Земельные участки (территории) общего пользования";
- 13 сегмент " Земельные участки общего назначения";
- 14 сегмент " Земельные участки, входящие в состав общего имущества собственников индивидуальных жилых домов в малоэтажном жилом комплексе".

Выделенные сегменты не зависят от типа недвижимости и одинаковы для объектов капитального строительства и земельных участков (в том числе и участков разных категорий земель).

Еще одна распространенная классификация в зависимости от вида сделки. Данную классификацию целесообразно изобразить следующим образом:



Рис. 2 Классификация рынка недвижимости от вида сделки

6. ОБЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ЗА АНАЛИЗИРУЕМЫЙ ПЕРИОД¹⁵

Общая динамика рынка. Итоги 2023 показали заметный по сравнению с предыдущим годом рост на рынке жилья. После небольшого снижения темпов роста в 2022 году в сравнении с 2021 годом стоимость жилой недвижимости вновь начала существенное увеличение. Так, за год цены на квартире в среднем увеличились на 15%, в сегменте «Жилые дома» - на 12%.

Ниже приводится динамика роста цен накопленным итогом. В качестве базы цены 2010 (по состоянию на 01.01.2010 г.).

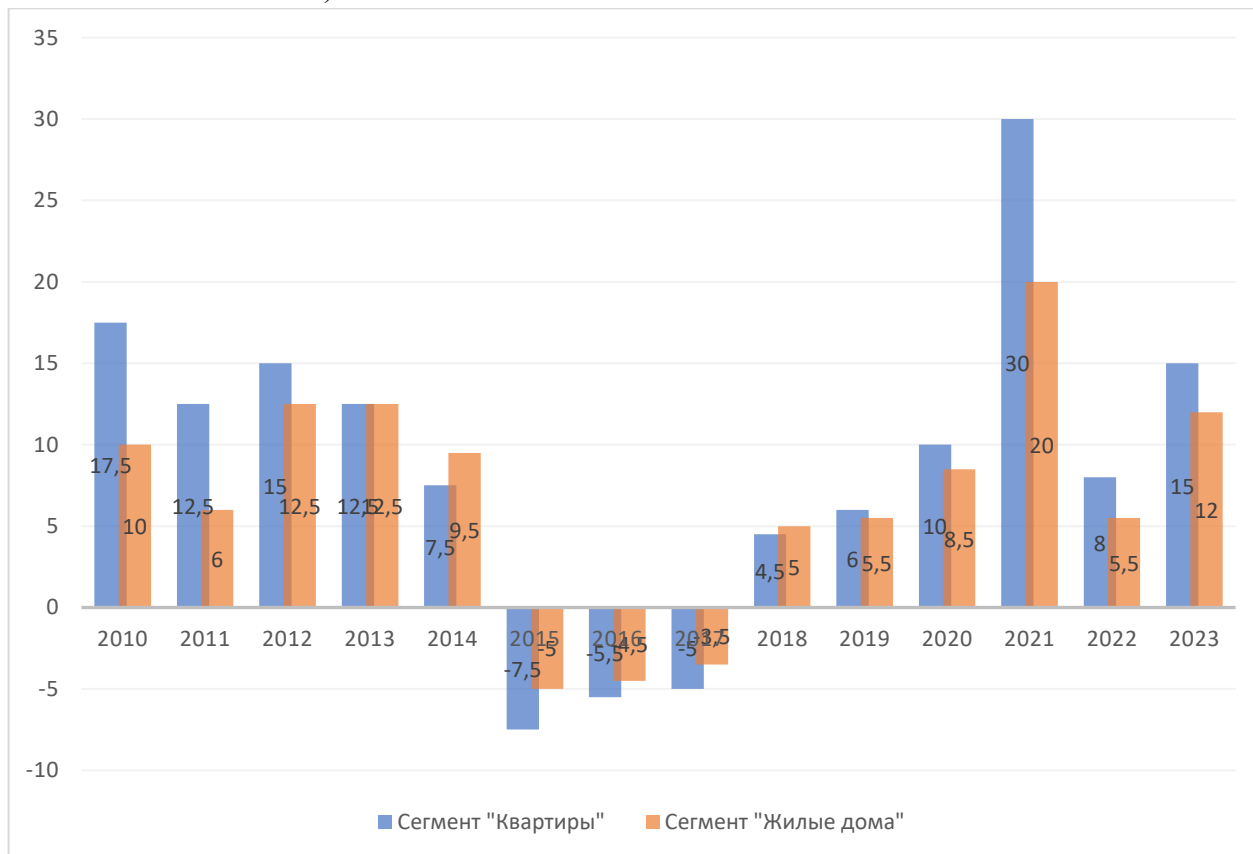


Рис. 3 Ежегодная динамика прироста цен

КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛЫХ НЕДВИЖИМОСТИ

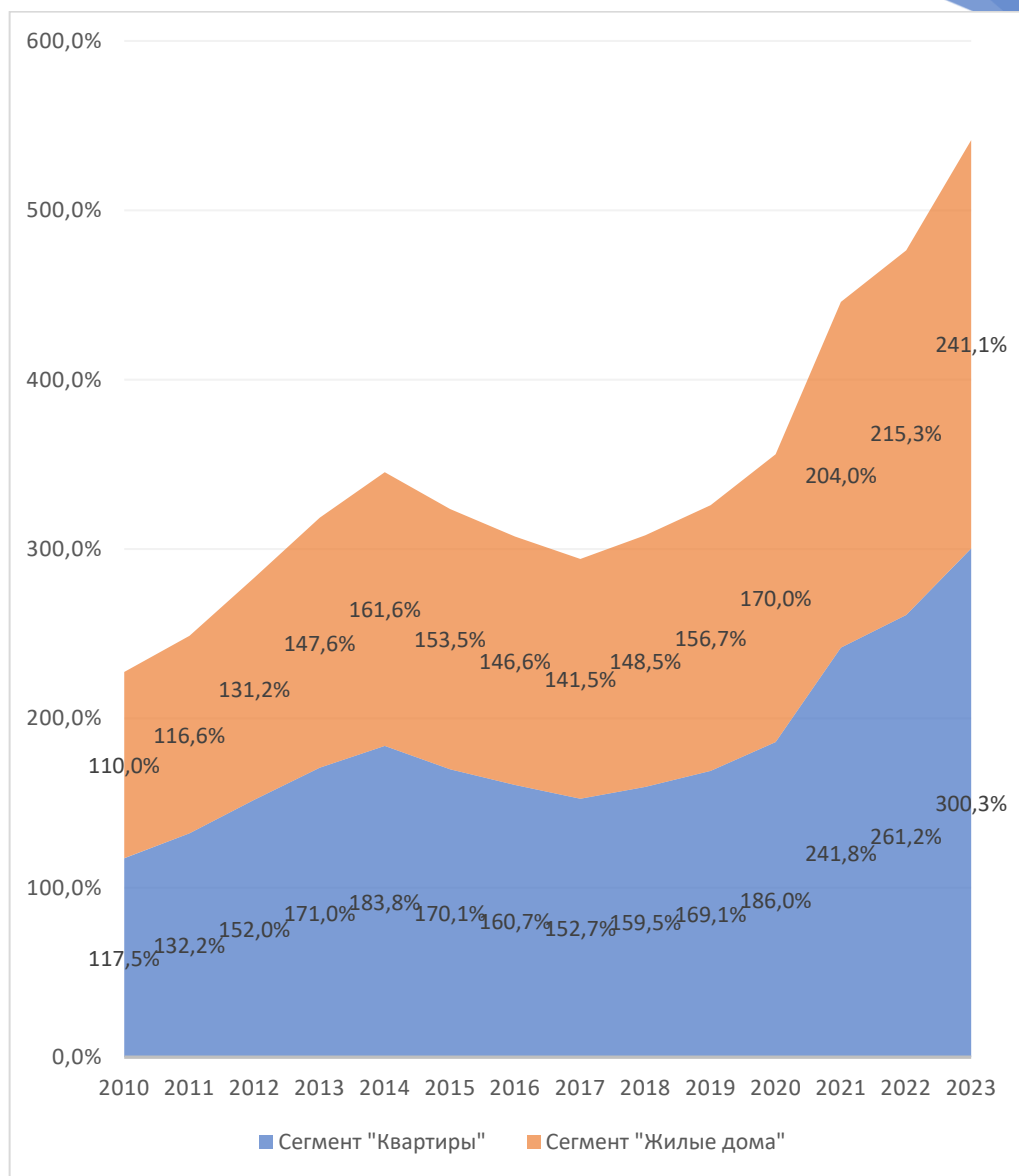


Рис. 4 Накопленная динамика роста цен (база 2009)

Таблица 13. Анализ динамики цен на рынке жилья

Годы	Среднее	от	до	Среднее	от	до
	Сегмент "Квартиры"			Сегмент "Жилые дома"		
2010	17,5	15	20	10	10	10
2011	12,5	10	15	6	5	7
2012	15	10	20	12,5	10	15
2013	12,5	10	15	12,5	10	15
2014	7,5	5	10	9,5	7	12
2015	-7,5	-5	-10	-5	-3	-7
2016	-5,5	-3	-8	-4,5	-2	-7
2017	-5	-3	-7	-3,5	-2	-5
2018	4,5	2	7	5	2	8
2019	6	4	8	5,5	3	8
2020	10	7	13	8,5	5	12
2021	30	20	40	20	10	30
2022	8	4	12	5,5	3	8
2023	15	8	22	12	6	18

Источник информации: собственные оценки по предложениям на рынке.

Указанные цифры приведены на основе наших предыдущих исследований по рынку жилой недвижимости (в качестве точечной оценки использовано среднее значение).

Факторы динамики рынка. На динамику рынка оказывает противоборствующая группа факторов: с одной стороны, на рынок влияет слабая макроэкономическая и региональная статистика, все еще слабые темпы роста инвестиций, санкционное давление стран Запада, низкий уровень благосостояния (зарботной платы, ВРП на душу населения) тамбовчан; с другой стороны, росту рынка способствуют рост цен на объекты капитального строительства государственная поддержка секторов экономики, льготная ипотечная программа кредитования жилья.

7. ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ЖИЛЬЯ В ИССЛЕДУЕМОМ ПЕРИОДЕ

Общие сведения о состоянии рынка.

Основу Тамбовского регионального рынка жилой недвижимости составляет локальный рынок города Тамбова (г. с населением ок. 300 тыс. чел). Именно в городе Тамбове формируются основные тенденции и развито новое строительство. Из других локальных рынков можно отметить – г. Мичуринск (г. с населением ок. 90 тыс. чел).

В настоящее время тенденции рынка недвижимости определяют следующие черты:

Емкость (объем) рынка. Если сравнить рынки недвижимости 2020-х годов и 2000-х годов, то, безусловно, заметен прогресс. Согласно данным Единого реестра застройщиков¹, динамика ввода жилья имеет следующую тенденцию:

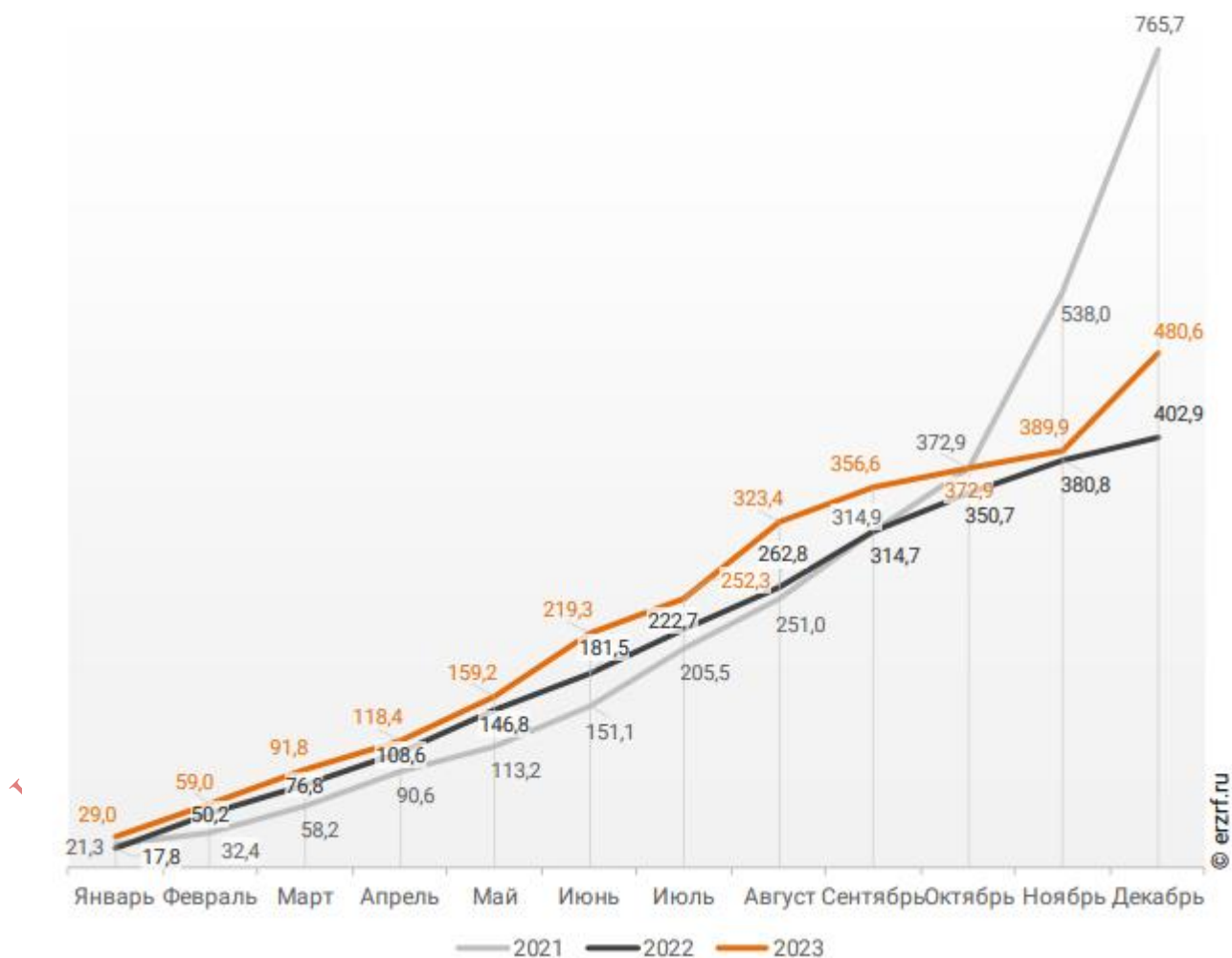


Рис. 5 Динамика ввода жилья, тыс. кв.м.

¹<https://erzrf.ru/images/repfle/24788686001REPFILE.pdf>

Отчетность Росстата за 12 месяцев 2023 г. показывает превышение на 19,3% графика ввода жилья в Тамбовской области в 2023 г. по сравнению с 2022 г. и снижение на 37,2% по отношению к 2021 г.

В декабре 2023 года в Тамбовской области введено 90,7 тыс. м² жилья. Это на 310,4%, или на 68,6 тыс. м² больше, чем за аналогичный период 2022 года.

Среди 85-ти регионов Российской Федерации Тамбовская область занимает 48-е место по показателю ввода жилья за декабрь 2023 года. По динамике абсолютного прироста ввода жилья по отношению к аналогичному месяцу прошлого года регион занял 34-е место, а по динамике относительного прироста регион оказался на 20-м месте.

В Тамбовской области за 12 месяцев 2023 г. фиксируется превышение объема ввода жилья населением на 25,6% по отношению к аналогичному периоду 2022 г. и снижение на 51,2% по отношению к 2021 г.

Объемы ввода жилья застройщиками за 12 месяцев 2023 г. показывают превышение на 10,3% к уровню 2022 г. и превышение на 17,0% к 2021 г.

В декабре 2023 года в Тамбовской области застройщиками введено 52,5 тыс. м² многоквартирных домов, что на 297,7%, или на 39,3 тыс. м² больше аналогичного значения за тот же период 2022 года

Таблица 10. Динамика изменения предложений о продаже жилья за январь-декабрь 2023г.2

№	Регион	Январь 2023			Декабрь 2023		
		Активных объявлений о продаже	Активных объявлений, вторичка	Активных объявлений, новостройки	Активных объявлений о продаже	Активных объявлений, вторичка	Активных объявлений, новостройки
1	Тамбов	2835	2189	0	2141	1525	0
2	Другие населенные пункты	1722	310	244	2386	379	595
3	Мичуринск	209	121	0	354	180	0
4	Рассказово	81	27	0	88	24	0
5	Котовск	63	42	0	51	26	0
6	Кирсанов	29	13	0	19	8	0
7	Моршанск	43	21	0	35	17	0
8	Уварово	34	13	0	27	8	0
9	Жердевка	15	6	0	29	4	0

Средние цены на квартиры в 2023 году составили:

Таблица 11. Средние цены продаж квартир в Тамбове на начало 2024г.

Количество комнат	Средняя цена, руб.
однокомнатные квартиры	3 450 000
двухкомнатные квартиры	4 500 000
трёхкомнатные квартиры	5 450 000
многокомнатные квартиры	9 000 000

Территориальное деление рынка жилой недвижимости. Безусловно, наиболее развиты рынки крупных и экономически развитых населенных пунктов, что выражается и уровнем цен, и спросом на жилье. Стоит заметить и тот факт, что до 80 % процентов этих площадей строится в городе Тамбове, а стало быть, сложно говорить о комплексном решении жилищной проблемы в области. Для Тамбова характерно следующее в территориальной дифференциации: самые высокие цены на жилье характерны для центра, юга города и северной части по сравнению с периферийными районами.

²Согласно данным ДомКлик: <https://opendata.domclick.ru/offers/table/tambovskaya-oblast/month/2022-12-01>

Аренда жилой недвижимости. Аренда жилых помещений в настоящее время имеет второстепенную актуальность, размер арендной платы во многом определяется уровнем доходов населения от других источников. Так, при низких доходах населения размер арендной платы не соответствует сложившимся рыночным ценам на жилые помещения. Кроме того, практически вся сдача в наем является «серой», то есть не оформляется договорами аренды.

Бурное развитие инфраструктуры рынка недвижимости. В настоящее время рынок недвижимости развивается достаточно динамично во многом благодаря наличию большого числа посредников и организаций, осуществляющих консультационные и финансовые услуги. Развитие инфраструктуры делает этот рынок доступным для всех больших слоев населения. В то же время развитие указанной инфраструктуры наиболее характерно для крупных городов (в первую очередь, г. Тамбова и, в меньшей степени, г. Мичуринска).

Перевод в нежилой фонд. Распространена практика перевода жилья на первых этажах в нежилой фонд. Надо сказать, в городе Тамбове значительная часть центральных улиц (особенно ул. Советская, ул. Интернациональная) приспособлена под торговые и офисные цели. Подобные тенденции набирают оборот и в других крупных городах (в первую очередь, в Мичуринске, Котовске, в меньшей степени, в Рассказове).

Анализ ценовой ситуации:

1. *Ценовая дифференциация по местоположению.* На рынке в Тамбовской области царит достаточно большой разброс цен. Наибольшие цены наблюдаются в г. Тамбове. В целях исследования мы выделили следующая группировка по местоположению: г. Тамбов, другие города Тамбовской области (г. Мичуринск, г. Котовск, г. Рассказово, г. Моршанск, г. Жердевка, г. Уварово, г. Кирсанов).

2. *Ценовая дифференциация по типу застройки.* Как мы отметили выше, тип застройки оказывает существенное влияние на стоимость участка. Наиболее дорогая земля, застраиваемая многоквартирными домами. На ценовую ситуацию на рынке оказывало влияние противоборство двух факторов: с одной стороны, дефицита свободных площадей во многих сегментах, а с другой, - падения платежеспособного спроса в следствие кризисных процессов экономики.

Анализ ценовой информации представлен в форме следующей таблицы.

Таблица 14. Анализ удельных цен продажи жилья

Показатель	Единица измерения	Диапазон цен (от – до)		
		Тамбов	Другие города Тамбовской области	Прочие населенные пункты
Удельная цена продажи типичного объекта недвижимости				
Квартиры	руб. за 1 кв.м.	38000-165000 (в отдельных случаях предложения достигали 170000-200000)	20000 - 85000	10000-60000
Жилые дома	руб. за 1 кв.м.	25000-120000 (в отдельных случаях предложения достигали 130000-150000)	15000 - 85000	4000-45000
Земельные участки под ИЖС	руб. за 1 кв.м.	1500-6500	800 - 5500	100 - 700

Источник информации: собственные оценки по предложения на рынке.

Таблица 15. Цена сдачи жилья в наем

Показатель	Единица измерения	Диапазон цен (от – до) (количество комнат)		
		1-к	2-к	3-к и больше
Удельная цена сдачи в наем				
Квартиры	руб. за квартиру в месяц	7000-30000	10000-45000	15000-60000
Жилые дома	руб. за дом в месяц	10000-40000		

Источник информации: собственные оценки по предложения на рынке.

Таблица 16. Анализ скидки на торг

Уровень градации	Средняя скидка на торг	Минимальное значение	Максимальное значение
Величина скидки на торг (земельные участки под ИЖС)	8,5	5	12
Величина скидки на торг (квартиры)	3	2	4
Величина скидки на торг (дома)	7	4	10

Источник информации: собственные оценки по предложения на рынке.

Анализ доступности и ликвидности:

Таблица 17. Типичные сроки экспозиции

Уровень градации	Среднее значение периода экспозиции	Минимальное значение	Максимальное значение
Квартиры	3,5	1	6
Дома	5	2	8
Земельные участки под ИЖС	5	3	7

Источник информации: собственные оценки по предложения на рынке.

Анализ отдельных предложений показал, что в редких случаях сроки экспозиции могут достигать 2 лет (по крупным жилым домам).

Таблица 18. Недоагрузка при сдаче в наем

Уровень градации	Недоагрузка при сдаче в наем	Минимальное значение	Максимальное значение
Квартиры	8	4	12
Жилые дома	9,5	5	14

КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ