

УДК [332.334.2:728]:347.451.6(035.3)

РАЗВИТИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО РЫНКА АУКЦИОННЫХ ПРОДАЖ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Люлькина Н.М.

ФГБОУ ВПО «Пензенский государственный университет архитектуры и строительства»,
Пенза, e-mail: natalie53@yandex.ru

В условиях ограниченности земельных участков современный земельный рынок требует освоения новых территорий. Вовлечение новых территорий в сегмент жилищного строительства позволяет значительному количеству граждан улучшить свои жилищные условия, а также увеличить поступления в бюджет на государственном и муниципальном уровне. Тенденция увеличения населения города диктует необходимость сокращения объемов нового строительства путем уплотнения существующей застройки. Земельные участки, предназначенные для жилищного строительства, активно формируются на окраинах города, охватывая новые пространства, позволяя развивать неосвоенные территории. Согласно существующему земельному законодательству, предоставление земельных участков для жилищного строительства, государственная собственность на которые не разграничена, гражданам и юридическим лицам происходит исключительно на торгах. Однако экономический механизм реализации земельных участков при помощи аукционов представляет собой сложный процесс. Хотя продажа земельных участков всегда осуществляется по рыночной стоимости, существует ряд факторов, влияющих на вероятность продажи земельного участка, не учитываемых при расчете рыночной стоимости.

Ключевые слова: земельный участок, аукцион, муниципалитет, земельное законодательство

DEVELOPMENT OF THE MUNICIPAL MARKET AUCTION SALE LAND FOR HOUSING

Lyulkinina N.M.

VPO «Penza State University of Architecture and Construction», Penza, e-mail: natalie53@yandex.ru

With limited land a modern land market requires the development of new territories. The involvement of new territories in the segment of housing construction allows a significant number of people to improve their living conditions, as well as increase revenue at the state and municipal level. The trend of increasing the city's population dictates the need to reduce the volume of new construction by compacting the existing buildings. Land designated for residential construction, actively formed on the outskirts of the city, covering new areas, allowing to develop the undeveloped territory. According to the existing land legislation, the provision of land for housing construction, state ownership is not differentiated, individuals and legal entities takes place exclusively at auction. However, the economic mechanism of realization of land by means of auctions is a complex process. Although the sale of land is always carried out at market value, there are several factors that affect the likelihood of a sale of land is not included in the calculation of market value.

Keywords: land, auction, municipality, land laws

На современном этапе развития земельного рынка в России особую актуальность имеют аукционные продажи земельных участков как способ приобретения земель для жилищного строительства. Муниципалитеты осуществляют оформление и подготовку к аукционам земельных участков для жилищного строительства с целью улучшения жилищных условий граждан и расширения городских территорий, а также привлечения в государственный и муниципальный бюджеты дополнительных доходов.

В связи с этим исследование муниципального рынка аукционных продаж земельных участков для жилищного строительства приобретает особую значимость. При правильном функционировании механизма подготовки и реализации земельных участков при помощи аукционов может значительно увеличиться доходность бюджетов в части продаж земельных

участков, а также это поможет решить жилищную проблему в России.

Важнейшим элементом земельного рынка РФ является сегмент муниципального земельного рынка, который оказывает значительное влияние на всю экономику России и особенно на развитие жилищного строительства [5]. В связи с этим выявление особенностей развития рынка аукционных продаж земельных участков, предназначенных для жилищного строительства, является важным элементом исследования указанного сегмента земельного рынка.

В качестве первой тенденции на уровне РФ можно выделить увеличение площади земель населенных пунктов, находящихся в собственности муниципалитетов (с 2006 г. по 2013 г. с 10,9 тыс. га до 408,7 тыс. га). В качестве второй тенденции на уровне РФ можно отметить, что среди земель, приобретаемых гражданами и юридическими

лицами из муниципальной собственности, второе место занимают земельные участки для индивидуального жилищного строительства (43% от всех городских земель, находящихся в частной собственности на 2013 г.) после земель сельскохозяйственного использования (50%). В качестве следующей тенденции на уровне РФ можно отметить активный рост общего количества сделок с земельными участками по результатам торгов [3]. По состоянию на 01.01.2006 доля сделок с государственными и муниципальными землями в общем количестве сделок с земельными участками по РФ составила 12,38%, а на 01.01.2013 указанный показатель составил 13,49% [1]. В рассмотренном временном интервале наблюдается рост количества сделок с земельными участками, находящимися в государственной и муниципальной собственности, совершенных по результатам торгов (по состоянию на 01.01.2006 – 4 644 сделок (3 774 га), по состоянию на 01.01.2013 – 34 706 сделок (86 918,26 га), т.е. увеличение более чем в семь раз по количеству сделок).

Формирование и процесс функционирования любого локального сегмента рынка земельных участков, предназначенных для жилищного строительства, происходит под влиянием спроса и предложения. Их следует рассматривать как множественные подсистемы: $\sum S_i$; $\sum P_i$.

По способу реализации земельных участков (SR) можно выделить два вида продаж прав на земельные участки: аукцион (SR_a) и прямая продажа (SR_{mn}). Продажа земельных участков, собственность на которые не разграничена и права на которые не принадлежат третьим лицам, осуществляется при помощи аукционов. Прямая продажа осуществляется при неограниченном количестве продавцов и покупателей на вторичном рынке между физическими и юридическими лицами [6].

Модель предусматривает многокритериальный подход к социально-экономической эффективности такого типа рынка. При этом предлагается в качестве основных критериев выделить следующие: K_1 – критерий экономической эффективности – прибыль продавца, степень удовлетворения потребителя и т.д.; K_2 – критерий социальной эффективности – возможность улучшения семьями жилищных условий; K_3 – критерий экономической надежности сделок – качество законодательства, контроль коррупции и т.д.; K_4 – критерий оперативности сделок – удовлетворение потребителя быстрой проведением сделки.

Инфраструктурная подсистема рынка (I_k) также включена в модель в качестве от-

дельной подсистемы. Она включает в себя как государственные, муниципальные органы содействия [4], так и частные компании, осуществляющие подготовку документации в части оформления прав на земельные участки.

В наиболее общем виде модель территориального земельного рынка S_{mn} предлагается структурировать в виде целевой функции:

$$S_{mn} = f(\sum S_i; \sum P_i; N; SR; I_k; \sum T_i; \sum W_i) \rightarrow (K_1^{\max}; K_2^{\max}; K_3^{\max}; K_4^{\max}), \quad (1)$$

где S_{mn} – локальный сегмент территориального рынка земельных участков для жилищного строительства; K_1, K_2, K_3, K_4 – критериальное поле эффективности функционирования S_{mn} как множественная подсистема из четырех единиц по эффективности, надежности и оперативности; I_k – инфраструктурная подсистема рынка, которая рассматривается в качестве множественных элементов, обеспечивающих сделки купли-продажи (государственная регистрация сделок, межевание, нотариат, оценка, страхование, риэлтерская деятельность, кадастровый учет и пр.); SR – способ реализации земельных участков на S_{mn} (аукционные продажи – SR_a ; прямые продажи – SR_{mn}); $\sum P_i$ – предложение земельных участков на территориальных рынках S_{mn} и основные факторы влияния (Φ_p). К существенным факторам влияния на предложение Φ_p следует отнести: Φ_{p1} – стоимость оформления прав на земельный участок; Φ_{p2} – количество продавцов; Φ_{p3} – программно-целевой подход к развитию территории на основании генеральных планов, правил землепользования и застройки, федеральных, региональных и муниципальных программ развития территории и пр.; $\sum S_i$ – спрос на земельные участки на территориальных рынках S_{mn} и основные факторы влияния (Φ_s). К существенным факторам влияния на спрос Φ_s следует отнести: Φ_{s1} – цена на земельный участок; Φ_{s2} – законодательная база; Φ_{s3} – население территориального образования, в котором находится локальный сегмент рынка земельных участков (доходы населения, количество населения, средний возраст населения и т.д.); Φ_{s4} – условия кредитования населения в связи с приобретением земельных участков; Φ_{s5} – фактор сезонности; N – назначение земельного участка, которое может быть вариантно [2] (индивидуальное жилищное строительство, комплексное жилищное строительство и пр.); $\sum T_i$ – территориальные рынки земельных участков для

жилищного строительства, которые представляют собой совокупность взаимодействующих подсистем спроса, предложения, способов реализации земельного участка, назначения, критериального поля и инфраструктуры; $\sum W_i$ – внешняя среда макроуровня для $S_{ин}$, которая включает в себя различные подсистемы влияния: уровень инфляции, правовое поле, политическая стабильность и т.д.

Под моделью *территориального рынка земельных участков, предназначенных для жилищного строительства*, следует понимать совокупность взаимодействующих подсистем спроса и предложения с учетом основных факторов влияния, способа реализации и назначения земельного участка в рамках внутренней и внешней среды, а также инфраструктурных подсистем обеспечения сделок купли-продажи и критериального поля социально-экономической эффективности, надежности и оперативности на территориальном уровне.

Следует отметить многогранность и многовариантность данной модели, которая показывает сложность функционирования рынка земельных участков. Для дальнейших исследований в настоящей диссертационной работе осуществлено ограничение области анализа. При этом сегмент земельного рынка S1.1 (земельные участки, находящиеся в муниципальной собственности, предназначенные для индивидуального жилищного строительства) предлагается к дальнейшему более подробному исследованию.

Проведенные исследования в области муниципального управления аукционными продажами земельных участков, а также теории аукционов позволили осуществить моделирование и прогнозирование зависимостей прироста стоимости начальной аукционной цены для условий муниципалитетов.

В период с 01.01.2013 по 01.04.2014, согласно данным официального сайта Российской Федерации для размещения информации о проведении торгов, размещена информация о том, что было проведено открытых аукционов по продаже земельных участков 3650, из них несостоявшихся в связи с отсутствием участников – 1520 (42%), несостоявшихся в связи с участием в аукционе менее двух участников – 1406 (39%), состоявшихся аукционов – 565 (15%), около 30% из которых не имеют прироста аукционной цены по сравнению с начальной стоимостью лота.

Из 565 проданных при помощи аукционов земельных участков для индивидуального жилищного строительства

(земельные участки с назначением «для индивидуального жилищного строительства (ИЖС) и для блокированного жилищного строительства (БЖС)» 39% составляют земельные участки, проданные на аукционе с 2 участниками, 26% – с 3 участниками, 17% – с 4 участниками, 11% – с 5–6 участниками, 7% – с количеством участников аукциона 7 и более.

Моделирование прироста начальной аукционной цены земельного участка возможно только при условии равной заинтересованности сторон в приобретении объекта. Поэтому из 565 земельных участков была отобрана совокупность земельных участков, по которым произошло повышение начальной цены. Итоговую выборку формируют 160 объектов (40 объектов в 1 группе и по 30 в оставшихся группах).

Рассмотрим зависимость вероятности продажи земельного участка на аукционе от даты проведения аукциона. Для этого воспользуемся общероссийскими данными официального сайта Российской Федерации для размещения информации о проведении торгов. Наибольшее количество выставленных земельных участков наблюдается в мае, июле и декабре 2013 г., однако наибольший процент проданных участков наблюдается неизменно в первом квартале (кроме января 2013, когда указанный электронный ресурс был законодательно признан обязательным для размещения информации о проведении торгов и участники процесса еще не были знакомы с работой данного ресурса).

В выборке из 160 объектов произведена поквартальная классификация по дате продажи земельных участков для жилищного строительства при помощи аукционов. Наибольшее количество сделок в выбранной совокупности происходит во 2 квартале (39%), в первом квартале наблюдается снижение до 23%, а в третьем и четвертом – округленно по 19%. Произведена группировка земельных участков в выборке по площади проданных земельных участков. Выделены 4 группы земельных участков, из которых наибольшее количество продаж в группе объектов площадью 1001–1500 м² (40% от общего количества проданных земельных участков) (рис. 1).

Наиболее активно продажи земельных участков для индивидуального жилищного строительства осуществляются в диапазоне площади от 601 до 1500 м².

При группировке объектов внутри выборки по количеству совершенных шагов аукциона выделено 6 групп объектов. Наибольшее количество земельных участков находится в группе «1–3 шага» (24% от общего количества).

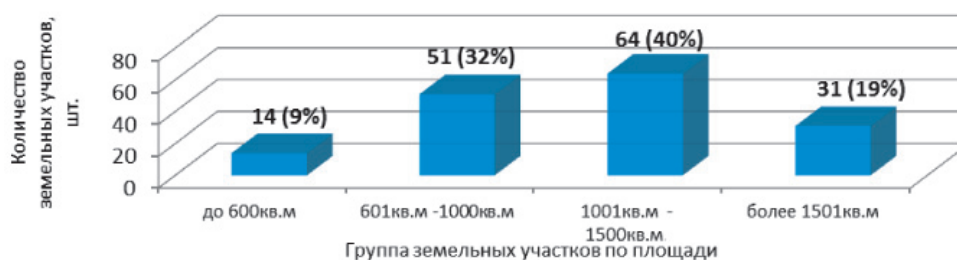


Рис. 1. Анализ структуры земельных участков в зависимости от площади

На основании группировки земельных участков внутри выборки по количеству совершенных шагов аукциона в каждой из шести групп рассчитано среднее количество участников аукциона.

Наблюдается явная закономерность распределения количества участников аукциона по группам земельных участков: чем больше заявителей приняло участие в аукционе, тем больше шагов совершено при торге. Подобную зависимость описывает и теорема об одинаковой доходности в теории аукционов.

Наиболее показательным элементом эффективности проведения аукционов является увеличение начальной аукционной цены земельного участка. Под *приростом начальной аукционной цены* земельного участка понимается отношение разницы аукционной цены земельного участка и его начальной цены к начальной цене земельного участка, выраженное в процентах:

$$\Pi = \frac{АЦ - НЦ}{НЦ} \cdot 100 \%, \quad (2)$$

где Π – прирост начальной аукционной цены земельного участка, %; АЦ – аукционная цена земельного участка (цена продажи земельного участка на аукционе), руб.; НЦ – начальная цена земельного участка, руб.

Согласно проведенным исследованиям, значение прироста начальной аукционной цены возрастает с увеличением количества

участников аукциона. Для математического формирования зависимости был выявлен фактор увеличения цены, являющийся безразмерной величиной:

$$z = \left(\frac{1}{e}\right)^x, \quad (3)$$

где x – порядковый номер группы, зависящий от числа участников; e – математическая константа.

Прирост начальной аукционной цены (в процентах) можно выразить следующей формулой, которая представляет собой математическую модель прироста начальной аукционной цены:

$$\Pi = \frac{(ez(e+z) + (\ln(1+z))^z)}{100} \cdot 100 \%. \quad (4)$$

На основании проведенных исследований можно сделать вывод, что меры по увеличению количества участников аукциона приведут к увеличению прироста аукционной стоимости, что повлечет увеличение прибыли муниципалитетов (рис. 2). Для этого предлагается ряд мероприятий по увеличению количества участников аукциона:

1) проведение активной маркетинговой политики со стороны органов муниципальной власти с целью информирования населения о проведении земельных аукционов при помощи средств массовой информации и информационно-телекоммуникационной сети Интернет;

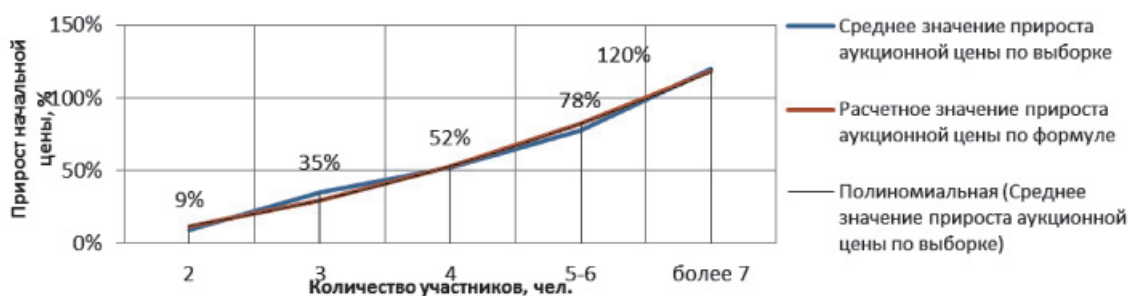


Рис. 2. Анализ изменения прироста аукционной цены земельных участков в зависимости от количества участников

2) исследование органами муниципальной власти особенностей спроса на земельные участки с целью формирования для реализации при помощи аукционов земельных участков на тех территориях, где граждане заинтересованы в их приобретении;

3) снижение начальной цены на земельные участки при повторном выставлении лота на аукцион (при условии, что предыдущий аукцион по указанному объекту не состоялся по причине отсутствия участников);

4) упрощение процедуры формирования земельного участка на торги органами муниципальной власти, снижение длительности процедуры формирования земельных участков на торги;

5) в случае реализации земельных участков при помощи аукциона в незастроенных районах необходимо развитие инфраструктуры микрорайонов и районов (строительство коммуникаций, дорожной сети, объектов социально-культурного и бытового назначения и пр.);

6) увеличение периода с даты выставления земельного участка на торги до даты окончания приема заявок с целью ознакомления с публичной офертой наибольшего количества населения; кроме того, дополнительное время дает возможность лицам, не обладающим на текущий момент достаточными средствами для приобретения земельного участка, прибегнуть к кредитованию.

Выводы

Таким образом, осуществлена актуализация проблемной ситуации исследования. Установлено, что наиболее проблемной областью реализации земельных участков гражданам и юридическим лицам при помощи аукционов является продажа земельных участков из земель населенных пунктов для жилищного строительства, что обусловлено высокой потребностью граждан России в доступном и комфортном жилье. Исследовано современное состояние, особенности и основные тенденции развития земельного рынка земельных участков для жилищного строительства и его сегмента по аукционным продажам на уровне РФ. Также выполненные исследования позволили осуществить авторское моделирование территориального рынка земельных участков, предназначенных для жилищного строительства, а также выявить признаки классификации муниципального рынка аукционных продаж и произвести детальную классификацию рынка аукционных продаж, позволяющую сделать заключение о многообразии рынка. Кроме того, сформулированы методические предложения по моделированию и прогнозированию зависимостей прироста стоимости начальной аукционной цены согласно теории аукционов для условий муниципалитетов РФ и г. Пензы,

а также предложены меры по увеличению количества участников аукциона, которые приведут к приросту начальной аукционной цены, что повлечет увеличение прибыли муниципалитетов.

Список литературы

1. Баронин С.А., Поршакова А.Н. Научные аспекты определения и прогнозирования экономической надежности девелопмента комплексной жилой застройки // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2011. – № 24. – С. 200–203.

2. Баронин С.А., Сегаев И.Н. Функционально-надежное моделирование девелопмента земельных участков в жилищных корпорациях // Недвижимость: экономика, управление. – 2009. – № 1. – С. 58–61. Общественные науки № 7(11): Пенза, 2008. – С. 112–117.

3. Баронин С.А., Сегаев И.Н., Столяров С.В. Проблемы совершенствования внутрифирменного менеджмента при реализации функций девелопмента земельных участков в жилищном строительстве // Журнал «вестия Пензенского государственного педагогического университета имени В.Г. Белинского».

4. Хаметов Т.И. Методика определения эффективности управления земельно-имущественным комплексом региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. – № 7. – 2008. – С. 126–130.

5. Хаметов Т.И. Основы формирования объектов земельно-имущественного комплекса и их эффективного использования: монография. – Пенза: Изд-во ПГУАС, 2008. – С. 155.

6. Хаметов Т.И., Чурсин А.И., Букин С.Н. Влияние демографических процессов на использование земельных ресурсов муниципальных образований // Научные проблемы землепользования и кадастров различных отраслей хозяйственного комплекса. – 2011. – С. 71–76.

References

1. Baronin S.A., Porshakova A.N. Nauchnye aspekty opredelenija i prognozirovanija jekonomicheskoj nadezhnosti developmenta kompleksnoj zhiljoj zastrojki // Izvestija Penzenskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. V.G. Belinskogo. 2011. no. 24. pp. 200–203.

2. Baronin S.A., Segaev I.N. Funkcionalno-nadezhnostnoe modelirovanie developmenta zemelnyh uchastkov v zhilishhnyh korporacijah // Nedvizhimost: jekonomika, upravlenie. 2009. no. 1. S. 58–61. Obshhestvennye nauki» no. 7(11): Penza, 2008. pp. 112–117.

3. Baronin S.A., Segaev I.N., Stoljarov S.V. Problemy sovsherstvovaniya vnutfirfirmennogo menedzhmenta pri realizacii funkcij developmenta zemelnyh uchastkov v zhilishhnom stroitelstve // Zhurnal «zvestija Penzenskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta imeni V.G. Belinskogo».

4. Hametov T.I. Metodika opredelenija jeffektivnosti upravlenija zemelno-imushhestvennym kompleksom regiona // Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta. no. 7. 2008. pp. 126–130.

5. Hametov T.I. Osnovy formirovanija obektov zemelno-imushhestvennogo kompleksa i ih jeffektivnogo ispolzovanija: monografija. Penza: Izd-vo PGUAS, 2008. pp. 155.

6. Hametov T.I., Chursin A.I., Bukin S.N. Vlijanie demograficheskikh processov na ispolzovanie zemelnyh resursov municipalnyh obrazovanij // Nauchnye problemy zemlepolzovanija i kadastrov razlichnyh otraslej hozjajstvennogo kompleksa. 2011. pp. 71–76.

Рецензенты:

Хаметов Т.И., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Землеустройство и геодезия», Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, г. Пенза;

Баронин С.А., д.э.н., профессор, преподаватель кафедры «Экспертиза и управление недвижимостью», Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, г. Пенза.