

УДК 339.13

С. А. Баронин, Н. М. Люлькина

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО РЫНКА АУКЦИОННЫХ ПРОДАЖ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация.

Актуальность и цели. В статье рассмотрены результаты выполненного маркетингового анализа по актуальным вопросам современного развития земельного рынка в России по сегменту муниципальных аукционных продаж земельных участков для жилищного строительства. Цель исследования заключалась в проведении комплексного маркетингового анализа по выявлению особенностей развития муниципального рынка аукционных продаж земельных участков для жилищного строительства России с разработкой научно-практических рекомендаций по его развитию.

Материалы и методы. Реализация цели и задач исследования были достигнуты на основе проведенного анализа теоретических основ рынка аукционных продаж земельных участков в строительстве применительно к муниципалитетам, а также на базе репрезентативного статистического материала по данному типу рынка на уровне РФ, регионов России и Пензенской области. Применялись методы статистического анализа, экономико-математического моделирования, структурно-логического анализа и методология маркетинговых исследований, базирующаяся на принципах сегментации рынка и удовлетворенности потребителей.

Результаты. Приведена статистика, показывающая современное состояние, особенности и основные тенденции развития земельного рынка земельных участков для жилищного строительства и его сегмента по аукционным продажам на уровне РФ и муниципалитета г. Пензы. Показаны элементы методического моделирования территориального рынка земельных участков для жилищного строительства с классификационным анализом его структуры по сегменту аукционных продаж. Представлены методические предложения по моделированию и прогнозированию зависимостей прироста стоимости начальной аукционной цены согласно теории аукционов для условий муниципалитетов РФ и г. Пензы. Выполнена классификация и анализ существенного факторного пространства, влияющего на вероятность продаж земельных участков для индивидуального жилищного строительства на аукционах муниципалитета г. Пензы с его экономико-математическим моделированием.

Выводы. Подтверждено, что муниципалитеты имеют важную роль на рынке аукционных продаж земельных участков РФ для жилищного строительства и большие перспективы к своему потенциальному маркетинговому развитию.

Ключевые слова: маркетинговый анализ, земельные участки, муниципальный рынок аукционных продаж, земельные аукционы, классификация земельного рынка аукционов, тенденции развития, теория аукционов, вероятность продаж земельных участков, прогнозирование, прирост стоимости начальной аукционной цены.

MARKETING ANALYSIS OF DEVELOPMENT FEATURES OF THE MUNICIPAL MARKET OF AUCTION SALES OF LAND FOR HOUSING IN RUSSIA

Abstract.

Background. The article describes the results of a market analysis of topical issues of the modern development of the land market in the Russian segment of municipal auction sales of land for housing. The aim of the study is to conduct a comprehensive market analysis to identify development features of the municipal market of auction sales of land for housing in Russia with preparation of scientific and practical recommendations for its development.

Materials and methods. Implementation of the goals and objectives of the study was achieved on the basis of the analysis of the theoretical foundations of market auction sales of land in construction with regard to municipalities, as well as on the basis of representative statistical material for this type of market at the level of the Russian Federation, regions of Russia and the Penza region. The authors applied the methods of statistical analysis, economic and mathematical modeling, structural and logical analysis and market research methodology, based on the principles of market segmentation and customer satisfaction.

Results. The authors adduce the statistics showing the current state, features and development trends of the land market for housing construction and its segment on auction sales at the level of the Russian Federation and the municipality of the city of Penza. The article displays the items of methodical modeling of a territorial market of land for housing construction with a classification analysis of its structure in the auction sales segment. The work suggests methodical proposals for modeling and forecasting dependencies of an initial auction price increase according to the theory of auctions for the conditions of the municipalities of the Russian Federation and the city of Penza. The authors performed a classification and analysis of the significant factor space, affecting the probability of sales of land plots for individual housing construction in the municipality auction of Penza with its economic and mathematical modeling.

Conclusions. It is confirmed that municipalities have an important role in the market of auction sales of land in Russia for housing and have great prospects to its potential marketing development.

Key words: marketing analysis, land, municipal market of auction sales, land auctions, classification of the land market of auctions, development trends, auction theory, probability of land sales, forecasting, increase in value of an initial auction price.

Выполненные маркетинговые исследования показали, что 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 маркетинговый анализ по исследованию особенностей развития муниципального рынка аукционных продаж земельных участков для жилищного строительства приобретает особую значимость. При пра-

вильном функционировании механизма подготовки и реализации земельных участков при помощи аукционов может значительно увеличить доходность бюджетов в части продаж земельных участков, а также решить жилищную проблему в России.

Маркетинговый анализ показал, что важнейшим элементом земельного рынка РФ является сегмент муниципального земельного рынка, который оказывает значительное влияние на всю экономику России [1] и особенно на развитие жилищного строительства. В связи с этим выявление особенностей и основных тенденций развития рынка аукционных продаж земельных участков, предназначенных для жилищного строительства, является важным элементом исследования указанного сегмента земельного рынка [2].

В качестве первой тенденции на уровне РФ можно выделить увеличение площади земель населенных пунктов, находящихся в собственности муниципальных образований (с 2006 по 2013 г. с 10,9 до 408,7 тыс. га).

Одной из особенностей является то, что изменился баланс распределения площадей между городскими и сельскими поселениями (рис. 1). В 2006 г. 34 % территорий населенных пунктов в собственности муниципальных образований приходилось на городские населенные пункты и 66 % – на сельские поселения. Однако к 2013 г. возросла доля городских поселений до 77 % за счет расширения городской черты.

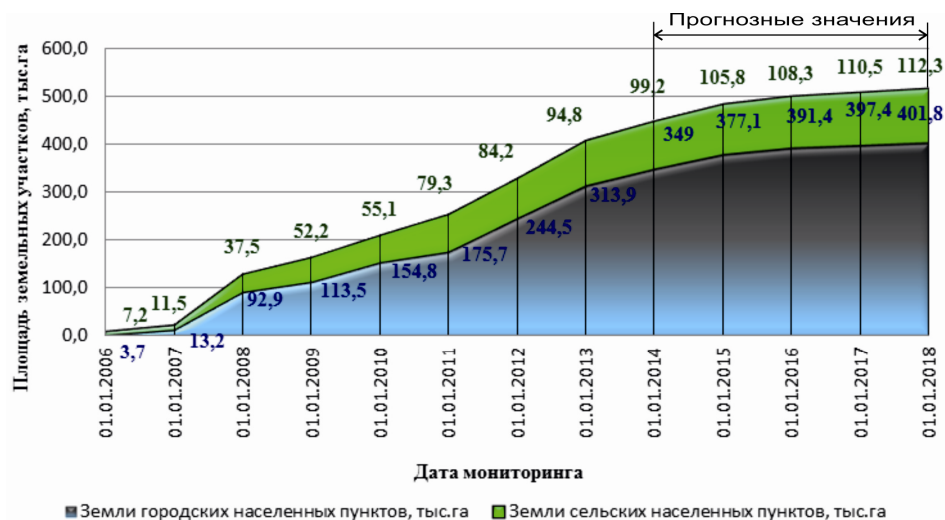


Рис. 1. Анализ и прогноз распределения земель населенных пунктов, находящихся в муниципальной собственности, по принадлежности к городским и сельским поселениям в 2006–2018 гг.

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. По состоянию на 01.01.2006 доля сделок с государственными и муни-

ципальными землями в общем количестве сделок с земельными участками по РФ составила 12,38 %, а на 01.01.2013 указанный показатель составил 13,49 %. 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 – 4644 сделки (3774 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).

Доля сделок с земельными участками, проданными по результатам торгов, в общем количестве сделок с земельными участками, находящимися в государственной и муниципальной собственности, изменялась неравномерно [3]. С 01.01.2006 по 01.01.2011 наблюдался значительный рост указанного показателя с 3,08 до 11,94 %, а затем он начал снижаться и на 01.01.2013 составил 9,26 %. Увеличение доли сделок с государственными и муниципальными землями в общем количестве сделок с земельными участками происходит за счет увеличения доли земельных участков, предоставляемых без торгов (выкуп земель под существующими строениями, находящимися в собственности граждан и юридических лиц; предоставление земельных участков без торгов семьям, имеющим трех и более детей и т.д.).

Авторские исследования позволили муниципальный рынок аукционных продаж земельных участков, предназначенных для жилищного строительства, классифицировать по четырем группам признаков: правовые признаки; территориально-пространственные признаки; физические признаки; аукционные признаки (рис. 2).

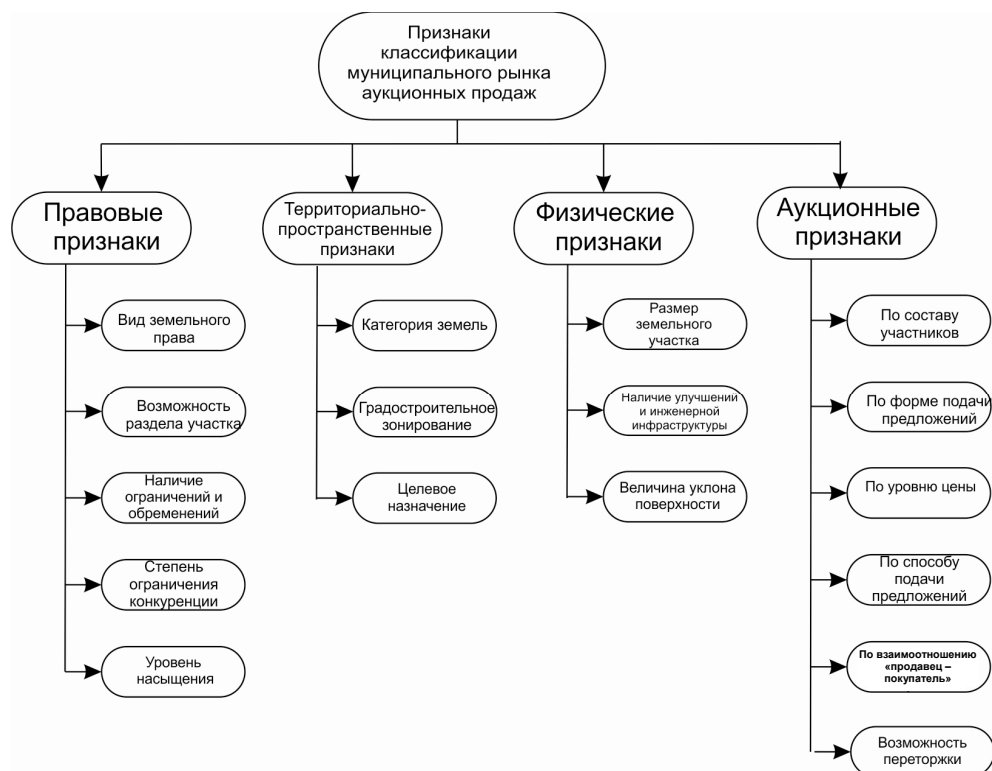


Рис. 2. Классификация муниципального рынка аукционных продаж земельных участков по группам классификационных признаков

Классификационный анализ рынка аукционных продаж земельных участков для жилищного строительства на муниципальном уровне выявил многообразие способов формирования и оформления прав на земельные участки, видов аукционов и т.д. Аукционные продажи земельных участков на муниципальном уровне осуществляются при помощи английских аукционов (аукционы на повышение цены) [4], которые рассмотрены в приведенной ниже классификации. В России в последнее время стали использоваться также голландские аукционы (аукционы на понижение цены), однако они применяются только для строительства жилья эконом-класса и не используются муниципалитетами [5].

Проведенные исследования в области муниципального управления аукционными продажами земельных участков [6], а также теории аукционов [7] 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 www.torgi.gov.ru, дана информация о том, что было проведено 3650 открытых аукционов по продаже земельных участков, из них не состоявшихся в связи с отсутствием участников – 1520 (42 %), не состоявшихся 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 двумя участниками, 26 % – с тремя участниками, 17 % – с четырьмя участниками, 11 % – с пятью-шестью участниками, 7 % – с количеством участников аукциона семь 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 первой группе и по 30 в оставшихся группах) (табл. 1).

Таблица 1

Группировка итоговой выборки земельных участков для индивидуального жилищного строительства, реализованных при помощи аукционов

Наименование группы	Количество участников аукциона, чел.	Порядковый номер группы
Группа «1»	2	1
Группа «2»	3	2
Группа «3»	4	3
Группа «3»	5–6	4
Группа «5»	Более 7	5

Рассмотрим зависимость вероятности продажи земельного участка на аукционе от даты проведения аукциона. Для этого воспользуемся общероссийскими данными официального сайта www.torgi.gov.ru.

Наибольшее количество выставлений земельных участков наблюдается в мае, июле и декабре 2013 г., однако наибольший процент проданных участков наблюдается неизменно в первом квартале (кроме января 2013 г., 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). При этом прослеживается сезонность продаж земельных участков, которую можно наблюдать и в сформированной выборке (рис. 3).

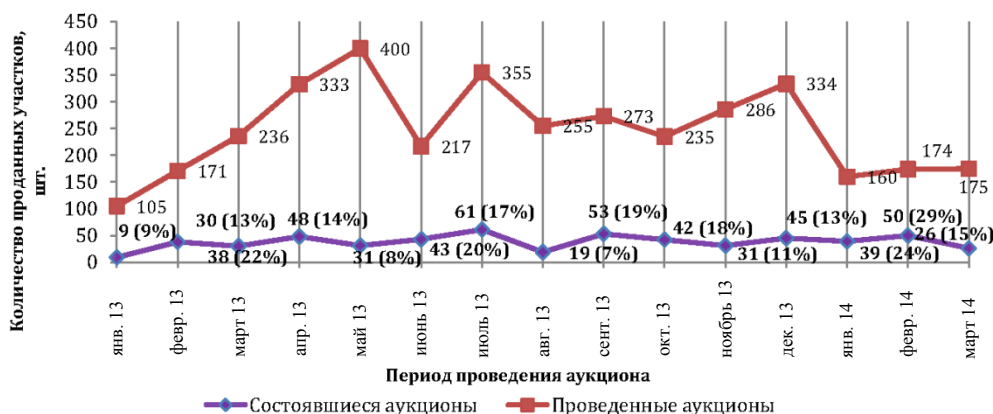


Рис. 3. Анализ динамики реализации земельных участков для жилищного строительства по дате продажи при помощи аукционов

В рассмотренной выше 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 в первом квартале (39 %), во втором квартале наблюдается снижение до 23 %, а в третьем и четвертом – округленно по 19 % (рис. 4).

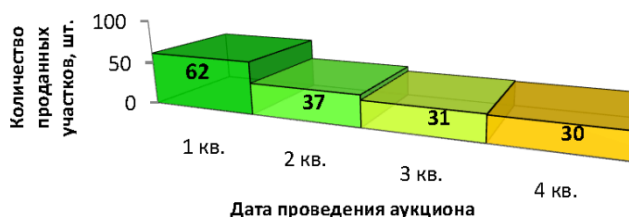


Рис. 4. Поквартальная классификация по дате продажи земельных участков для жилищного строительства при помощи аукционов

Произведена группировка земельных участков в выборке по площади проданных земельных участков. Выделено четыре группы земельных участков, из которых наибольшее количество продаж в группе объектов площадью 1001–1500 кв. м (40 % от общего количества проданных земельных участков) (рис. 5).

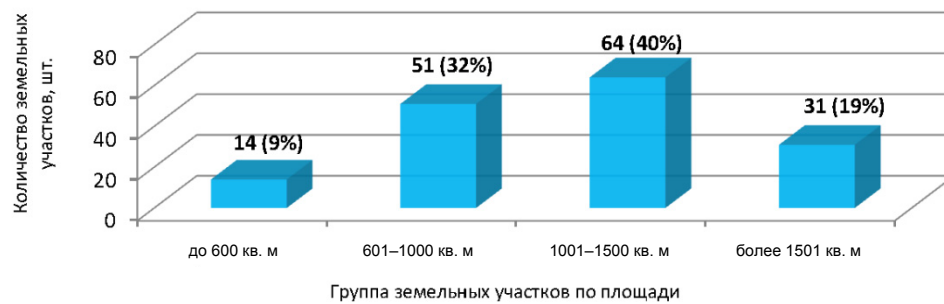


Рис. 5. Анализ структуры земельных участков в зависимости от площади

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

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

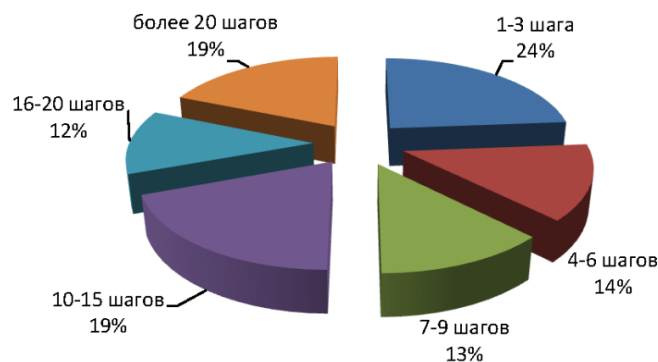


Рис. 6. Анализ структуры земельных участков в зависимости от количества совершенных шагов аукциона

На основании группировки земельных участков внутри выборки по количеству совершенных шагов аукциона в каждой из шести групп рассчитано среднее количество участников аукциона (табл. 2).

Таблица 2

Группировка земельных участков внутри выборки по количеству совершенных шагов аукциона

Количество совершенных шагов аукциона, шт.	Количество земельных участков в группе, шт.	Вес группы в общем количестве земельных участков, %	Среднее количество участников аукциона, чел.
1	2	3	4
1–3 шага	38	23,75 %	2,21
4–6 шагов	22	13,75 %	3,50

1	2	3	4
7–9 шагов	20	12,50 %	3,65
10–15 шагов	31	19,38 %	4,81
16–20 шагов	19	11,88 %	5,79
Более 20 шагов	30	18,75 %	7,97

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 [8].

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:

$$\Pi = \frac{АЦ - НЦ}{НЦ} \times 100 \%, \quad (1)$$

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:

$$z = (1/e)^x \cdot x, \quad (2)$$

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:

$$\Pi = ((ez(e + z) + (\ln(1 + z))^z) / 100) \cdot 100 \%. \quad (3)$$

На основании проведенных исследований можно сделать вывод, что меры по увеличению количества участников аукциона приведут к увеличению прироста аукционной стоимости, что повлечет увеличение прибыли муниципальных образований (рис. 7). 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; 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.

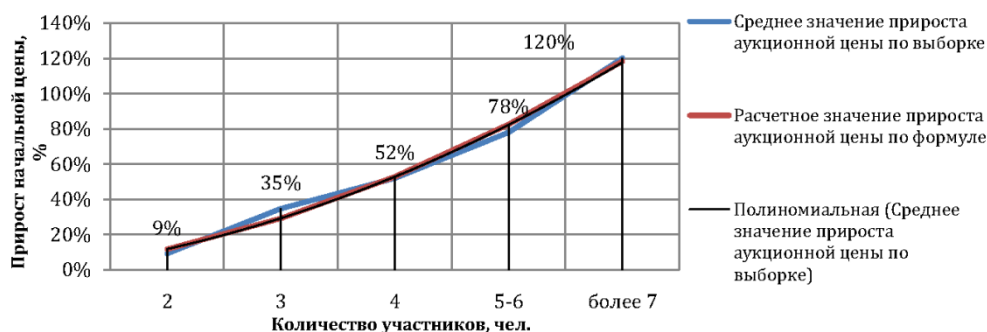


Рис. 7. Анализ изменения прироста аукционной цены земельных участков в зависимости от количества участников

Таким образом, в выполненном маркетинговом исследовании 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 маркетинговые 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 увеличению прироста начальной аукционной цены, что повлечет увеличение прибыли муниципалитетов.

Список литературы

1. Баронин, С. А. Методология формирования и развития территориальных рынков доступного жилья : дис. ... д-ра экон. наук / Баронин С. А. – М., 2005.
2. Баронин, С. А. Основные тенденции развития рынка аукционных продаж земельных участков для жилищного строительства на муниципальном уровне г. Пензы / С. А. Баронин, В. В. Бредихин, Н. М. Люлькина // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2014. – № 1 (52).
3. Баронин, С. А. Анализ организационно-экономического механизма развития рынка аукционных продаж земельных участков в жилищном строительстве : моногр. / С. А. Баронин, Н. М. Люлькина. – Пенза : ПГУАС, 2013. – 128 с.
4. Menezes, F. M. An Introduction to Auction Theory / F. M. Menezes, P. K. Monteiro. – USA : Oxford University Press, 2008. – P. 40–42.
5. Baronin, S. A. Assessing the cost of real estate lifecycle contracts in Russia's present-day economy and the characteristics of the European experience / S. A. Baronin, A. G. Yankov, S. A. Bizhanov // Acta Zhengzhou University Overseas Edition «Life Science Journal». – 2014. – Vol. 11 (8s). – P. 249–253.
6. Баронин, С. А. Экспертиза факторного пространства экономического механизма организации земельных аукционов для малоэтажного жилищного строительства / С. А. Баронин, Ю. О. Толстых, Н. М. Люлькина // Строительство и недвижимость: экспертиза и оценка : материалы 9-й Междунар. конф. / под общ. ред. С. В. Захарова, И. Кратены. – Прага ; М. : ЭЦ Академстройнаука, 2012.
7. Milgrom, P. Ascending Prices and Package Bidding: A Theoretical and Experimental Analysis / P. Milgrom // American Economic Journal: Microeconomics. – 2010. – № 2 (3). – P. 160–185.
8. Krishna, V. Auction Theory / V. Krishna. – USA : Elsevier Inc., 2010. – P. 13–14.

References

1. Baronin S. A. *Metodologiya formirovaniya i razvitiya territorial'nykh rynkov dostupnogo zhil'ya: dis. d-ra ekon. nauk* [Methodology of formation and development of territorial markets of affordable housing: dissertation to apply for the degree of the doctor of economic sciences]. Moscow, 2005.
2. Baronin S. A., Bredikhin V. V., Lyul'kina N. M. *Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta* [Proceedings of South-Western State University]. 2014, no. 1 (52).
3. Baronin S. A., Lyul'kina N. M. *Analiz organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma razvitiya rynka auktsionnykh prodazh zemel'nykh uchastkov v zhilishchnom stroitel'stve: monogr.* [Analysis of the organizational and economic mechanism for development of the market of land auction sales for housing construction: monograph]. Penza: PGUAS, 2013, 128 p.
4. Menezes F. M., Monteiro P. K. *An Introduction to Auction Theory*. USA: Oxford University Press, 2008, pp. 40–42.
5. Baronin S. A., Yankov A. G., Bizhanov S. A. *Acta Zhengzhou University Overseas Edition «Life Science Journal»*. 2014, vol. 11 (8s), pp. 249–253.
6. Baronin S. A., Tolstykh Yu. O., Lyul'kina N. M. *Stroitel'stvo i nedvizhimost': ekspertiza i otsenka: materialy 9-y Mezhdunar. konf.* [Construction and real estate: expert examination and evaluation: proceedings of 9th International conference]. Praga; Moscow: ETs Akademstroynauka, 2012.
7. Milgrom P. *American Economic Journal: Microeconomics*. 2010, no. 2 (3), pp. 160–185.
8. Krishna V. *Auction Theory*. USA: Elsevier Inc., 2010, pp. 13–14.

Баронин Сергей Александрович

доктор экономических наук, профессор,
кафедра экспертизы и управления
недвижимостью, Пензенский
государственный университет
архитектуры и строительства
(Россия, г. Пенза, ул. Г. Титова, 28)

E-mail: baron60@inbox.ru

Baronin Sergey Alexandrovich

Doctor of economic science, professor,
sub-department of examination
and management of real estate, Penza
State University of Architecture
and Construction
(28 G. Titova street, Penza, Russia)

Люлькина Наталья Михайловна

аспирант, старший преподаватель,
кафедра экспертизы и управления
недвижимостью, Пензенский
государственный университет
архитектуры и строительства
(Россия, г. Пенза, ул. Г. Титова, 28)

E-mail: natalie53@yandex.ru

Lyulkina Natalia Mikhaylovna

Postgraduate student, senior lecturer,
sub-department of examination
and management of real estate, Penza State
University of Architecture and Construction
(28 G. Titova street, Penza, Russia)

УДК 339.13

Баронин, С. А.

Маркетинговый анализ особенностей развития муниципального рынка аукционных продаж земельных участков для жилищного строительства в России / С. А. Баронин, Н. М. Люлькина // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2015. – № 1 (33). – С. 203–213.