

ЧАСТНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В КОНТЕКСТЕ ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТА НА ПРИМЕРЕ г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Элла Юрьевна ПАВЕЛЬЕВА

аспирантка кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет (СПбГЭУ),
Санкт-Петербург, Российская Федерация
Ella55555@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-3189-5981>
SPIN-код: 6784-6460

История статьи:

Рег. № 52/2021
Получена 01.02.2021
Получена
в доработанном виде
15.02.2021
Одобрена 01.03.2021
Доступна онлайн
30.03.2021

УДК 330.163

JEL: G11, G41, G51

Ключевые слова:

инвестиции,
недвижимость,
оценка, частный
инвестор

Аннотация

Предмет. Принятие решения о вложениях в недвижимость и влияние на него субъективных потребительских предпочтений, личностных психо-эмоциональных убеждений о ценностях.

Цели. Авторская интерпретация проведения оценки объектов жилой недвижимости частным инвестором, учитывающая его психо-эмоциональные особенности.

Методология. Применялись общенаучные и специальные методы научного познания: ретроспективного, системного и функционально-структурного анализа, наблюдения, классификации; инструментальных приемов группировки, выборки, сравнения и обобщения, эволюционного и динамического анализа, проведение опросов и систематизация полученных результатов.

Результаты. Исследована зависимость между поведением инвесторов и инвестиционной привлекательностью объекта жилой недвижимости. Выявлены основные параметры инвестиционной привлекательности объектов и даны рекомендации по координации выбора инвестора с учетом личностных предпочтений. Предложено использовать в оценке сегментацию рынка на основе ценностного подхода и проведения оценки заданного сегмента. Проведена апробация методики на примере рынка жилой недвижимости г. Санкт-Петербурга.

Выводы. Определено, что частный инвестор осуществляет свой выбор под влиянием личностных особенностей. Выявлено, что различные социальные группы частных инвесторов делают выбор в пользу различных жилых объектов, а также приоритеты в выборе квартиры для покупки или для аренды отличаются: к арендному жилью предъявляются более высокие требования, чем к жилью, которое покупается для себя.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2021

Для цитирования: Павельева Э.Ю. Частное инвестирование в жилую недвижимость в контексте личностных особенностей поведения субъекта на примере г. Санкт-Петербурга // *Финансы и кредит*. — 2021. — Т. 27, № 3. — С. 627 — 648.
<https://doi.org/10.24891/fc.27.3.627>

Инвестиционная деятельность частных инвесторов на рынке недвижимости предполагает проблему выбора того или иного объекта инвестирования. В связи с этим особо важно понять, что определяет этот выбор, то есть что является основой поведения инвесторов на рынке недвижимости.

Многочисленными исследованиями зарубежных, а в последние годы и российских ученых подтверждено, что, действуя в условиях неопределенности и риска, частные инвесторы подвергаются влиянию целого ряда иллюзий, эмоций, ошибочного восприятия информации и прочих «иррациональных» факторов. Авторы статьи «Поведенческие финансы — новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития» [1] отмечают, что все субъективные факторы, определяющие поведение инвесторов на рынке, следует разделить на две категории: ошибочное восприятие действительности и эмоциональные факторы. Попытки объяснить проявления нерациональных свойств человеческой психики в процессе принятия решений в условиях риска и неопределенности привели к возникновению дисциплины, названной «Поведенческими финансами».

В основу этой дисциплины легла Теория перспектив (Prospect theory), разработанная психологами Д. Канеманом и А. Тверски¹. Исследователи поставили перед экономистами вопрос о том, найдется ли мозг, способный воспроизвести требования рациональной модели и ее производной — теории эффективного рынка.

Собрав воедино и проанализировав результаты многолетних наблюдений и экспериментов, ученые показали, что человеческий мозг обладает некоторыми изначально заложенными свойствами, которые могут приводить к нерациональному поведению индивидов при принятии решений в ситуации риска и неопределенности (эвристиками).

Ученые Д. Канеман и А. Тверски также показали, что выводы теории ожидаемой полезности, являющейся одним из основных инструментов классической экономической науки, не соответствуют реальному поведению экономических субъектов. Они предложили теорию альтернатив. Согласно предложенной теории авторы отмечают, что люди предпочитают определенность в ситуациях, связанных с прибылью (то есть склонны минимизировать риск), и выбирают менее вероятный вариант с большим количественным исходом в ситуациях, связанных с убытком. Для иллюстрации данной аномалии ученые предложили вместо функции

¹ В 2002 г. Л. Канеман получил Нобелевскую премию по экономике за применение психологической методике в экономической науке.

полезности использовать функцию ценности, которая выпукла для выигрышей и вогнута для проигрышей. Кроме того, функция ценности имеет меньшую крутизну в зоне выигрышей, чем в зоне убытков, что отражает асимметрию в оценке выигрышей и проигрышей разной величины. Функция ценности позволяет описать многие аномалии в поведении участников рынка, в том числе распространенное проявление иррациональности, которое выражается в быстром избавлении от прибыльной позиции и чрезмерно долгом удержании убыточной позиции.

Существует еще один подход к анализу экономического, и в том числе инвестиционного поведения — социологический. Здесь ставится под сомнение одно из изложений концепции рационального человека, а именно независимость при принятии решений. Социологический подход к изучению экономического поведения предполагает учет социальных связей, норм, культурных ценностей и общественных традиций.

Особое значение в изучении ценностей и ценностных ориентаций человека имели исследования М. Рокича². По мнению исследователя, все ценности имеют следующие признаки:

- общее число ценностей (значимых и мотивируемых) невелико;
- все ценности у людей схожи (различны только ступени их значимости);
- все ценности организуются в системы;
- источниками ценностей являются культура, общество и социальные институты;
- ценности оказывают влияние на большое количество феноменов, которые изучаются самыми различными науками.

Исследователь М. Рокич установил прямую зависимость ценностных ориентаций человека от многих факторов, таких как уровень дохода, пол, возраст, раса, национальность, уровень образования и воспитания, религиозная направленность, политические убеждения и т.д. И все они оказывают влияние на выбор человека, в том числе и выбор жилья. И все эти факторы должен учитывать эффективный инвестор для оценки инвестиционной привлекательности объекта.

² Комитет по развитию транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга.
URL: <http://krti.gov.spb.ru/stroitelstvo-metropolitena/>

Ряд ученых (Г.М. Стерник [2], А.Н. Красилова [3], Л.В. Штарк, И.А. Саенко, А.В. Шаропатова [4] и др. [5–9]) осознали проблему смены приоритетов у покупателей и арендаторов жилой недвижимости и формулируют новые подходы в оценке: учитывают в своих методиках такой параметр, как ценность объекта, модели разделяют первоначальную выборку данных на несколько групп с дискретными значениями выделенного множества классификационных признаков: по местоположению (зона), качеству (класс качества проекта или морфотип), размеру (количество комнат либо диапазон общей площади помещения), стадии строительства и др. Позиции сегментированной оценки объектов жилой недвижимости и разделение их на сегмент элитного жилья и сегмент жилья массовой застройки. Рынок жилой недвижимости рассматривается как сложная социально-техническая система, для прогнозирования развития которой целесообразно применять сочетание классических методов прогнозирования и мягких вычислений или интеллектуальных методов обработки данных, социальных факторов.

На принятие инвестиционных решений частными или индивидуальными инвесторами влияет наличие или отсутствие соответствующей профессиональной подготовки у лиц, принимающих такие решения. Поэтому на принятие решения о вложениях в недвижимость оказывают воздействие субъективные потребительские предпочтения, сформировавшиеся на основе инвестиционного или потребительского интереса [10]. Исходя из этого будущие покупатели жилья при выборе объекта для покупки/аренды, помимо объективных характеристик объекта, формируют личностные психо-эмоциональные убеждения о ценностях.

Каждой социальной группе людей в разный период их жизни необходимо жилье, которое будет соответствовать их текущим потребностям и в ближайшей перспективе. Сегодня покупка квартиры один раз в жизни — устаревшее понятие, приобретение жилья осуществляется не единожды, а в связи с изменением социального положения человека. По проведенному опросу в 2018 г.³, где приняли участие 1 600 респондентов, около 20% совершают сделки по покупке жилья в связи с рождением ребенка, чуть меньше людей — 15% — переезжают, чтобы начать самостоятельную жизнь отдельно от родителей, 13% респондентов поделились, что рассматривают новую квартиру как надежный способ вложения денег.

В связи с этим автором предлагается методика, предусматривающая сегментацию объектов жилой недвижимости не по их характеристикам, а по их назначению, определение в первую очередь будущего

³ Аналитический центр Домофонд. Ру. URL: <https://zen.yandex.ru/media/tretyrim/eksperty-vyiasnili-kto-chasce-vsego-pokupaet-kvartiry-i-po-kakim-kriteriiam--5aa28e779b403ca215c05a3d>

покупателя/арендатора у инвестора. И определившись с социальной группой покупателей/арендаторов, инвестор должен подбирать объект инвестирования, ориентируясь на их предпочтения, которые в свою очередь опираются на такие факторы, как мода и внутренние ценности.

Автором предложено использовать в оценке сегментацию рынка на основе ценностного подхода и проведения оценки заданного сегмента. Выделяется часть качественных факторов, которая не подвергается исчислению. Особо выделен фактор ценностей клиента как определяющий будущую стоимость инвестиционного объекта, а значит, и принятия решения инвестором на рынке жилой недвижимости.

Авторский подход к оценке объектов недвижимости в целях инвестирования для частного инвестора основан:

- на глубокой сегментации рынка недвижимости посредством сегментации целевой аудитории инвесторов;
- на выделении предпочтительных объектов недвижимости для конкретного сегмента будущих покупателей/арендаторов жилого объекта;
- на сравнении эффективности инвестирования в объект жилой недвижимости с альтернативными инструментами инвестирования;
- на анализе и применении полученных выводов в выборе объекта инвестирования перспективных факторов, повышающих спрос на объект недвижимости в будущем, а значит и ее будущую стоимость;
- на клиентоориентированности при выборе инвестиционного объекта.

В методике предусмотрено следующее:

- в виде объектов инвестирования рассматриваются квартиры в многоквартирных домах как в новом строительстве, так и на вторичном рынке;
- рассматривается платежеспособное население, имеющее свободные денежные средства для инвестирования в полном объеме или возможность получения ипотечного кредита;
- объектом выступает жилая недвижимость Санкт-Петербурга, либо аналогичного крупного мегаполиса, где рынок обладает широким спектром типов жилья. На рынках с маленьким количеством предлагаемых объектов методика может быть неэффективной, так как

из-за небольшой выборки могут быть исключены в оценке ряд важных характеристик и модель может дать искаженный результат.

В результате автором предложен следующий алгоритм оценки инвестиционного объекта жилой недвижимости частным инвестором (рис. 1).

Результатом становится множество инвестиционных объектов жилой недвижимости, отвечающих требованиям частного инвестора и будущего арендатора/покупателя. В методике — выборка инвестиционных объектов № 3.

Среди полученного множества объектов инвестор может сделать выбор в пользу любого объекта, применяя уже только свои субъективные предпочтения, влияющие на его окончательный выбор.

Если после проведения оценки в результате не подошел по параметрам ни один объект для инвестирования, то частный инвестор возвращается на исходную позицию и либо рассматривает иной сегмент целевой аудитории, либо пересматривает свои предпочтения и возможности в совершении инвестиционных действий.

Преимущество авторской методики анализа принятия инвестиционного решения по сравнению с традиционными методиками заключается в ее комплексном характере, который охватывает все стороны инвестиционной деятельности, а также в том, что основой методики является сам инвестор и его субъективные потребности.

Кроме того, данная методика позволяет провести оценку в обратном порядке, то есть при уже имеющемся объекте жилой недвижимости. Данная методика дает возможность частному инвестору определить ее наиболее эффективное использование для достижения максимального инвестиционного результата.

Разработанная авторская методика позволяет частному инвестору методично провести оценку рынка жилой недвижимости в целом, выделить для себя интересные с точки зрения инвестиций объекты, провести отдельно их оценку с учетом своих возможностей и предпочтений.

Был проведен анализ цен жилой недвижимости в Санкт-Петербурге за период 2010—2018 гг. В результате этого сформирован рейтинг цен на жилье (студии и однокомнатные квартиры) по районам Санкт-Петербурга (1 — самый дорогой, 13 — самый дешевый) (табл. 1).

Более наглядно это представлено на карте города Санкт-Петербурга (рис. 2 и 3).

Ретроспективный анализ цен на жилье по районам города Санкт-Петербурга подтверждает тот факт, что в настоящее время происходит смещение интересов арендаторов/покупателей относительно локации своего жилья.

Проведенный анализ показал, что даже в усредненных показателях цен по районам города происходит смещение их интересов.

Для более глубокого анализа понимания конъюнктуры рынка и причин смещения фокуса интереса автором проанализирована статистика диапазонов цен в каждом районе города по студиям и однокомнатным квартирам вторичного рынка жилой недвижимости Санкт-Петербурга и близлежащих пригородов. Анализ текущих предложений на рынке жилой недвижимости проводился через общедоступные порталы жилой недвижимости — ЦИАН, БН. Предложения ранжированы по ценовым категориям и разделены на анализ студий и однокомнатных квартир. Получены следующие результаты (табл. 2 и 3).

Выводы говорят о том, что состояние жилищного фонда неоднородно как в целом по стране, так и в рамках мегаполисов и крупных городов, и даже внутри городов по районам. Кроме того, внутри района крупного города жилищный фонд также неоднороден. Этот дисбаланс продолжает сохраняться, среди прочего, за счет того, что объемы строительства отличаются в зависимости от федерального округа, размера городов и т.д. А высокая концентрация застройщиков приводит к тому, что качество строительства ухудшается, соответствие цены и качества находится в дисбалансе. Особенно это проявляется на примере мегаполисов — Москвы и Санкт-Петербурга.

Поведение частного инвестора тоже меняется. Эта тенденция обусловлена как новым этапом развития рынка жилой недвижимости, когда предлагаются к покупке или аренде различные категории жилого фонда: новостройки, исторический фонд, панельные дома, так и мотивами поколения самого частного инвестора: происходит смена поколений, на рынок выходят миллениалы, а за ними уже начинают выходить на рынок первые представители Z-поколения. У этих поколений новые ценности и взгляды как на образ жизни в целом, так и на выбор места жительства в частности.

Апробация авторской методики также осуществлена на примере Санкт-Петербурга. В рамках исследования проведен опрос населения Санкт-Петербурга на тему того, какие факторы являются значимыми при выборе жилья для покупки или аренды. Кроме того, перед началом опроса опрашиваемым было предложено заполнить краткую анкету, согласно 1-му этапу методики проведения оценки жилья. В опросе приняло участие 238 респондентов.

Получены следующие результаты. При выборке текущего места жительства большинство баллов получил фактор стоимости жилья, на втором месте оказался фактор общего состояния дома и его внешнего вида, на третьем — транспортная доступность, на четвертом — экология района. На последнем месте оказался фактор проживания в исторических центральных районах города. Отсюда можно сделать вывод о том, что приоритеты жителей смещены к общему эстетическому состоянию своего жилья и его удобству для жизни, а факт проживания в историческом центре Санкт-Петербурга их волнует мало.

Однако если разделить опрашиваемых по их семейному положению, получается, что приоритеты при выборе места жительства различаются. Семьям с детьми наиболее важными факторами кажутся экология района, транспортная доступность, общее состояние дома и благоустройство придомовой территории. Наличие в шаговой доступности детского сада или школы, к примеру, стоит ниже по приоритетам этих факторов.

Парам без детей самым важным фактором стала стоимость жилья, на втором месте — транспортная доступность и внешний вид дома. Меньшую значимость имеет фактор экологии. Самым незначительным фактором оказалось желание проживать в центральных районах города.

Для одиноких проживающих самыми важными факторами оказались общее состояние дома и экология, наименьшая значимость у фактора наличия в шаговой доступности продуктовых магазинов, ТЦ.

Если рассматривать опрашиваемых с позиции их уровня заработка, то приоритеты также различаются. Опрашиваемые были разделены на следующие категории: с заработком до 50 000 руб., от 50 000 до 80 000 руб., от 80 000 до 120 000 руб., с заработком более 120 000 руб.

При уровне заработка выше 120 000 руб. самым важным фактором стала транспортная доступность, менее всего важны безопасность и наличие детского сада в шаговой доступности. При этом среди опрашиваемых с

заработком выше 120 000 руб. 25% — семейные пары, 25% — одинокие без детей и 50% — пары без детей.

При уровне заработка ниже 50 000 руб. респондентам важно общее состояние дома и благоустройство придомовой территории, подавляющая часть опрошенных в этом сегменте — одинокие люди без детей. При зарплате от 80 000 до 120 000 руб. самым незначительным (2 балла из 10) стал фактор проживания в центре города, а вот людям с заработком от 50 000 до 80 000 руб. этот фактор кажется достаточно важным (5 баллов из 10).

Полученные результаты доказывают, что разные категории покупателей и арендаторов принимают во внимание при выборе места жительства различные факторы в зависимости от своего материального и семейного положения. Кроме того, опрошиваемым предложено было расставить приоритеты по факторам при выборе квартиры для покупки и при выборе квартиры для аренды. Результаты представлены в *табл. 4*.

По результатам опроса выявлено, что приоритеты в выборе квартиры для покупки или для аренды различаются. К арендному жилью предъявляются более высокие требования, чем к жилью, которое покупается для себя в собственность. Это доказывает, что жилье для аренды или покупки будет оцениваться арендатором/покупателем по разным факторам.

При этом при покупке собственной квартиры более половины опрошенных респондентов (54%) готовы доплатить за наличие закрытой придомовой территории и дополнительного места хранения (кладовой), а вот при аренде меньше всего хотят доплачивать за кладовку, но более 60% готовы заплатить повышенную арендную ставку за свежий современный ремонт и мебель.

При опросе респондентов на вопрос «При выборе дома для покупки/аренды квартиры, какой из предложенных вариантов Вам бы оказался ближе?» были получены результаты, представленные в *табл. 5*.

Эти данные также подтверждают, что при аренде и покупке квартиры к жилью предъявляются разные требования, при этом к арендному жилью они завышены.

Кроме того, опрос показал, что жить в панельном доме никому не хочется и при выборе жилья как для покупки, так и для продажи панельные дома не рассматриваются. На основании этого можно сделать вывод о том, что покупки данного типа жилья обусловлены лишь их низкой стоимостью и

могут рассматриваться как промежуточная покупка на пути к желаемой квартире.

Это подтверждается проведенным автором опросом. 85% опрошенных респондентов приобрели текущее жилье сразу в целях его обмена в будущем на более комфортное.

Кроме того, согласно статистическим данным за последние пять лет по Санкт-Петербургу, рост цен на квартиры в панельных домах на вторичном рынке существенно ниже, чем на квартиры в новостройках (*табл. 6*).

Согласно авторской методике после выявления предпочтительной категории граждан, которые в будущем станут арендаторами и/или покупателями недвижимости частного инвестора, важно определить доходность осуществляемой деятельности.

Наиболее распространенной альтернативой для сбережений и накоплений является банковский депозит. В *табл. 7* приведены процентные ставки за 10 лет от Сбербанка.

В *табл. 8* продемонстрирована средняя стоимость 1 м² в Санкт-Петербурге за аналогичный период.

Из приведенных данных видно, что вложения в недвижимость эффективнее, чем сохранение средств на депозите, однако инвестору важно помнить о том, что не вся недвижимость имеет одинаковый спрос и доходность, что было доказано в настоящей работе. Кроме того, согласно ретроспективному анализу не каждая категория жилья имеет рост в стоимости со временем. Поэтому инвестору необходимо тщательно проводить оценку приобретаемого инвестиционного объекта.

В результате авторская методика является эффективной. Применение ее на практике дает возможность частному инвестору самостоятельно провести оценку приобретаемого объекта с точки зрения эффективности инвестирования на основе личностных предпочтений.

Таблица 1**Рейтинг районов Санкт-Петербурга по стоимости жилья за 1 м² за период 2010–2018 гг.****Table 1****Saint-Petersburg districts ranked by value of residential real estate (1 sq. m), 2010–2018**

Районы Санкт-Петербурга	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Петроградский	1	1	1	1	2	1	1	1	2
Центральный	2	2	3	2	3	2	2	2	1
Адмиралтейский	3	3	2	5	4	4	4	4	4
Московский	4	5	5	4	5	5	5	5	5
Василеостровский	5	4	4	3	1	3	3	3	3
Фрунзенский	6	7	7	8	6	6	9	9	11
Калининский	7	10	10	7	7	7	7	7	7
Приморский	8	6	6	6	8	11	8	11	8
Красносельский	9	13	13	13	13	13	13	13	13
Невский	10	11	11	12	11	12	12	12	12
Кировский	11	8	9	9	9	8	10	8	9
Выборгский	12	9	8	10	12	10	6	6	6
Красногвардейский	13	12	12	11	10	9	11	10	10

Источник: Бюллетень недвижимости. URL: <https://www.bn.ru/>Source: Real Estate Bulletin. URL: <https://www.bn.ru/>**Таблица 2****Анализ количества предложений студий на рынке жилой недвижимости в Санкт-Петербурге в сентябре 2019 г.****Table 2****An analysis of the number of studios offered in the real estate market of St. Petersburg**

Районы Санкт-Петербурга	Диапазон цен, млн руб.				
	от 10 и выше	6–10	4–6	3–4	2–3
Петроградский	13	17	14	7	15
Центральный	8	35	4	15	26
Адмиралтейский	1	10	38	70	36
Московский	—	—	105	198	27
Василеостровский	—	4	57	74	36
Фрунзенский	—	—	4	17	82
Калининский	—	1	60	141	16
Приморский	1	2	175	375	36
Красносельский	—	—	17	175	138
Невский	—	—	23	172	69
Кировский	—	—	17	36	5
Выборгский	1	1	47	119	29
Красногвардейский	—	—	30	37	13
СПб, Курортный	2	1	1	—	—
СПб, Петродворцовый	—	—	3	8	16
СПб, Пушкинский	—	—	9	70	135
СПб, Колпинский	—	—	—	7	11
Всеволожский	—	—	—	487	1 286
Итого	26	71	604	2 008	1 976

Источник: авторская разработка по данным Бюллетеня недвижимости.

URL: <https://www.bn.ru/>Source: Authoring, based on Real Estate Bulletin data. URL: <https://www.bn.ru/>

Таблица 3

Анализ количества предложений однокомнатных квартир на рынке жилой недвижимости в Санкт-Петербурге в сентябре 2019 г.

Table 3

An analysis of the number of one-room apartments offered in the residential real estate market of St. Petersburg, 2019

Районы Санкт-Петербурга	Диапазон цен, млн руб.				
	от 10 и выше	6–10	4–6	3–4	2–3
Петроградский	188	64	13	1	—
Центральный	67	125	32	2	2
Адмиралтейский	6	104	64	6	1
Московский	24	258	454	126	3
Василеостровский	24	191	174	6	1
Фрунзенский	5	114	290	84	2
Калининский	—	122	606	270	3
Приморский	27	407	1157	141	3
Красносельский	—	88	569	395	66
Невский	3	180	649	326	4
Кировский	—	34	202	148	8
Выборгский	—	158	586	256	12
Красногвардейский	3	40	300	242	16
СПб, Курортный	6	20	67	34	10
СПб, Петродворцовый	22	—	12	112	67
СПб, Пушкинский	—	22	280	385	73
СПб, Колпинский	4	1	15	114	56
Всеволожский	—	—	302	1 762	956
Итого	379	1 928	5 772	4 410	1 283

Источник: авторская разработка по данным Бюллетеня недвижимости.

URL: <https://www.bn.ru/>

Source: Authoring, based on Real Estate Bulletin data. URL: <https://www.bn.ru/>

Таблица 4
Результаты опроса респондентов

Table 4
The outcome of respondents' survey

Фактор	Значимость фактора (10 — наиболее значим, 1 — наименее)	
	при покупке жилья	при аренде жилья
Экология района (наличие парков, скверов, спортплощадок)	8	5
Центральные (исторические) районы города	1	1
Транспортная доступность	9	10
Наличие в шаговой доступности крупных продуктовых магазинов	4	4
Стоимость покупки/аренды	10	9
Наличие в шаговой доступности ТК, ТЦ, кинотеатров, спортивных клубов	2	3
Наличие в шаговой доступности детского сада/школы	3	2
Общее состояние дома (состояние подъезда, внешний вид фасада дома, ремонт и мебель в квартире)	5	7
Безопасность (наличие закрытой территории у дома, видеонаблюдение, консьерж)	6	8
Благоустройство придомовой территории	7	6

Источник: авторская разработка по результатам проведенного опроса

Source: Authoring, based on the results of the survey

Таблица 5
Результаты ответов петербуржцев на вопрос: «При выборе дома для покупки/аренды квартиры, какой из предложенных вариантов Вам бы оказался ближе?»

Table 5
The outcome of survey among residents of St. Petersburg, When choosing a house to purchase/rent an apartment in it, which of the options would you consider?

Категория дома	При покупке жилья	При аренде жилья
Высотная новостройка в крупном жилом комплексе в черте города	38%	23%
Высотная новостройка в крупном жилом комплексе в близлежащем пригороде	0%	8%
Старый фонд с историей и аутентичным фасадом дома	23%	23%
«Сталинка»: дом с высокими потолками	37%	23%
Панельный дом, зато дешевле и в городе	0%	0%
Не ставлю в приоритет такой параметр при выборе аренды квартиры	—	23%
Итого	100%	100%

Источник: авторская разработка по результатам проведенного опроса

Source: Authoring, based on the results of the survey

Таблица 6

Цены на жилье в Санкт-Петербурге за период 2016—2019 гг. по типу дома за 1 м², руб.

Table 6

Prices for housing in St. Petersburg, 2016–2019, by type of a house, RUB/1 sq. m

Тип дома	Стоимость 1 м ² на конец года, руб.							
	2016	Изм-е за год, %	2017	Изм-е за год, %	2018	Изм-е за год, %	2019	Изм-е за год, %
Кирпич	107 029	2,57	107 587	0,52	106 584	-0,93	105 326	-1,18
Кирпич/монолит	121 507	5,97	120 388	-0,92	123 564	2,64	125 943	1,93
Новая панель	95 999	2,8	95 248	-0,78	95 351	0,11	97 351	2,1
Старая панель	88 531	-0,91	88 600	0,08	88 350	-0,28	89 132	0,89
Сталинские	113 526	1,87	111 986	-1,36	115 637	3,26	116 975	1,16
Старый фонд	105 636	2,65	107 255	1,53	107 163	-0,09	106 953	-0,2
Старый фонд КР	117 317	5,96	115 362	-1,67	113 526	-1,59	111 643	-1,66

Источник: Бюллетень недвижимости. URL: <https://www.bn.ru/>; Рынок недвижимости России: анализ и прогноз. URL: <http://realtymarket.ru/monitor.html>

Source: Real Estate Bulletin. URL: <https://www.bn.ru/> (In Russ.), Russian Real Estate Market: analysis and forecast. URL: <http://realtymarket.ru/monitor.html> (In Russ.)

Таблица 7

Ставки по вкладам в Сбербанк и уровень инфляции в РФ за 2011—2020 гг.

Table 7

Rates on deposits in Sberbank and the level of inflation in the Russian Federation for 2011–2020

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Доходность от вклада в Сбербанк от 2 000 000 руб., %	4,75	6,72	6,85	6,29	9,01	7,2	5,35	4,59	5,2	3,86
Инфляция, данные Росстата, %	6,1	6,58	6,45	11,36	12,9	5,4	2,5	4,3	3	3,3
Реальная доходность по вкладам, %	-1,35	0,14	0,4	5,08	-3,89	1,8	2,85	0,29	2,2	0,56

Источник: расчеты автора по данным ПАО Сбербанк.

URL: <https://www.sberbank.com/ru>

Source: Authoring, based on PJSC Sberbank data.

URL: <https://www.sberbank.com/ru> (In Russ.)

Таблица 8
Стоимость 1 м² в Санкт-Петербурге в 2010—2020 гг.

Table 8
The value of one sq. m in St. Petersburg, 2010–2020

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Стоимость 1 м ² , первичный рынок, руб.	70 234	75 850	84 563	89 884	98 019	100 389
Стоимость 1 м ² , вторичный рынок, руб.	82 289	88 268	95 127	96 023	103 023	102 952
Рост цен на первичном рынке, %	—	8	11,49	6,29	9,05	2,42
Рост цен на вторичном рынке, %	—	7,27	7,77	0,94	7,29	-0,07

Продолжение таблицы

Показатель	2016	2017	2018	2019	2020
Стоимость 1 м ² , первичный рынок, руб.	103 485	100 645	107 859	118 750	135 622
Стоимость 1 м ² , вторичный рынок, руб.	105 990	107 388	114 047	127 622	141 553
Рост цен на первичном рынке, %	3,08	-2,74	7,17	10,1	14,21
Рост цен на вторичном рынке, %	2,95	1,32	6,2	11,9	10,92

Источник: расчеты автора по данным Бюллетеня недвижимости. URL: <https://www.bn.ru/>

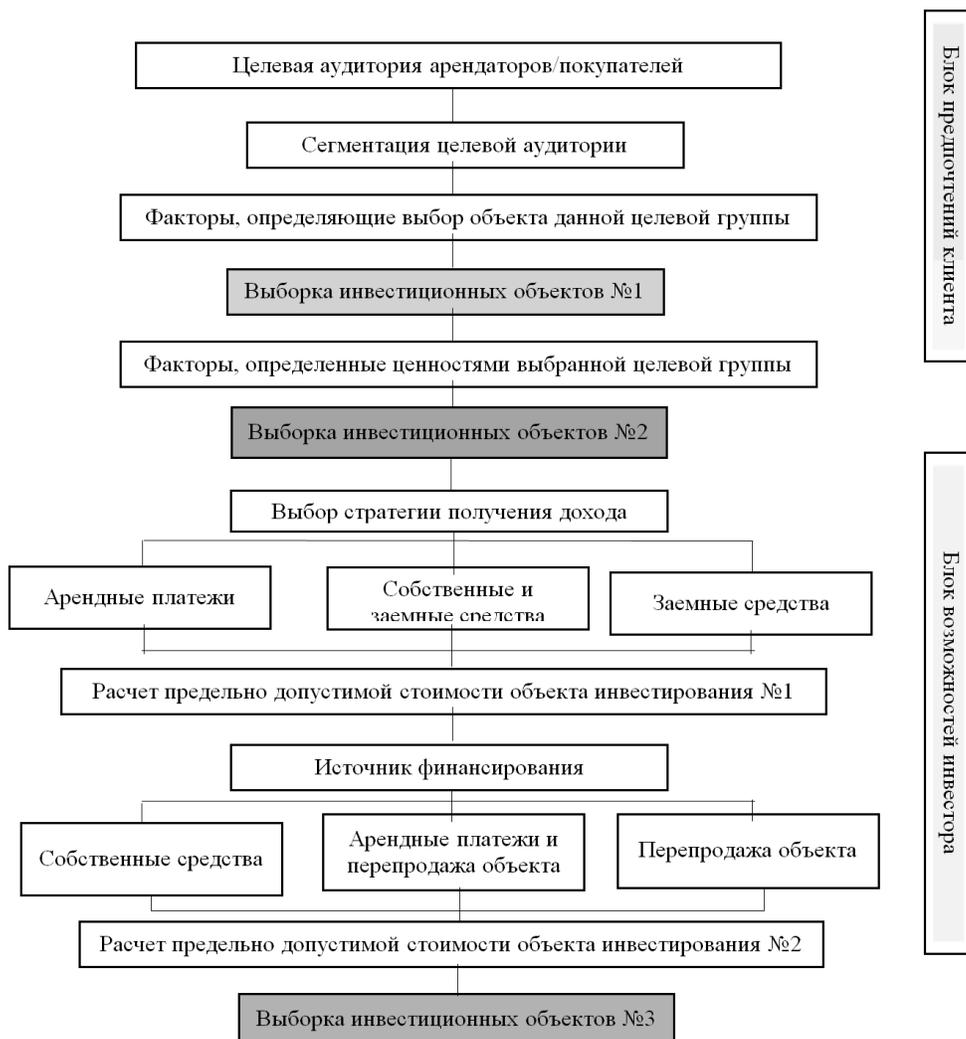
Source: Authoring, based on Real Estate Bulletin data. URL: <https://www.bn.ru/> (In Russ.)

Рисунок 1

Алгоритм оценки инвестиционного объекта жилой недвижимости частным инвестором по авторской методике

Figure 1

The algorithm for the private investor to appraise an item of real estate item purchased for investment purposes through the proposed technique

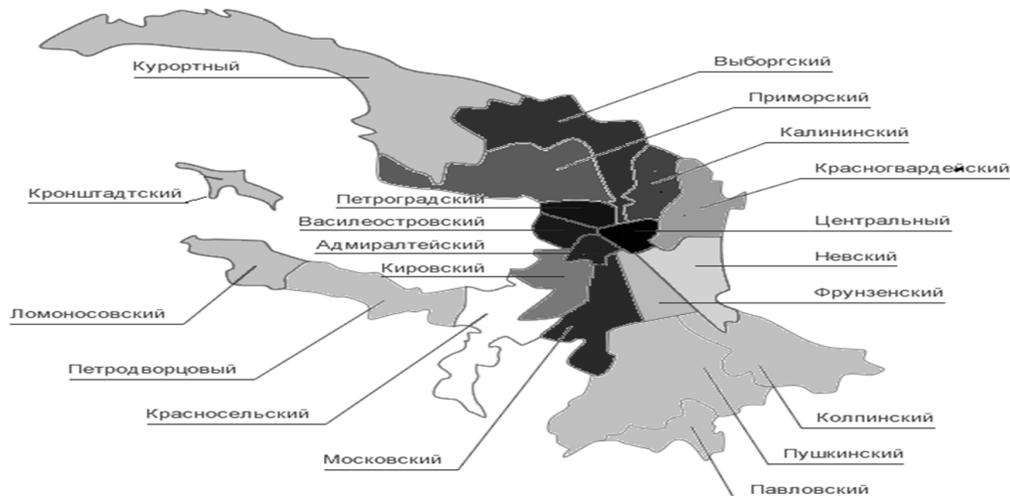


Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 2
Рейтинг районов Санкт-Петербурга по стоимости жилья за 1 кв. м. в 2010 г.

Figure 2
St. Petersburg districts ranked by value of housing (One sq. m), 2010

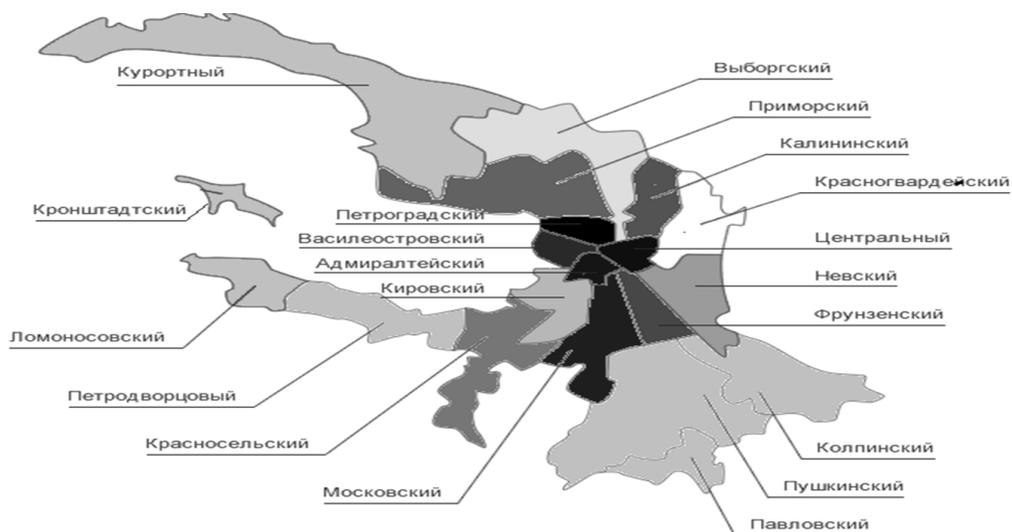


Источник: Бюллетень недвижимости. URL: <https://www.bn.ru/>

Source: Real Estate Bulletin. URL: <https://www.bn.ru/> (In Russ.)

Рисунок 3
Рейтинг районов Санкт-Петербурга по стоимости жилья за 1 кв. м. в 2018 г.

Figure 3
St. Petersburg districts ranked by value of housing (One sq. m), 2018



Источник: Бюллетень недвижимости. URL: <https://www.bn.ru/>

Source: Real Estate Bulletin. URL: <https://www.bn.ru/> (In Russ.)

Список литературы

1. Ващенко Т.В., Лисицина Е.В. Поведенческие финансы — новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития // *Финансовый менеджмент*. 2006. № 1. С. 89.
2. Стерник С.Г. Развитие оценки недвижимости сравнительным подходом на основе методологии дискретного пространственно-параметрического анализа и моделирования рынка // *Аудит и финансовый анализ*. 2009. № 5. С. 130—137.
3. Красилова А.Н. Оценка доходности частных инвестиций на рынке жилой недвижимости Москвы // *Сегодня и завтра российской экономики*. 2009. № 27. С. 120—126.
4. Штарк Л.В., Саенко И.А., Шаропатова А.В. Теоретические основы оценки инвестиционной привлекательности жилой недвижимости // *Russian Economic Bulletin*. 2020. Т. 3. № 1. С. 84—87.
5. Букалова А.Ю., Мутагарова О.Н. Оценка ценности объекта жилой недвижимости для конечного потребителя // *Современные технологии в строительстве. Теория и практика*. 2019. Т. 1. С. 179—184.
6. Еникеева Л.А., Торосян Е.К. Механизм трансфера кризисов // *Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика*. 2012. № 3. С. 54—60.
7. Касьяненко Т.Г. Применение метода анализа иерархий в оценке объектов собственности // *Экономика и управление*. 2008. № 4. С. 79—83.
8. Касьяненко Т.Г. Обеспечение качества информации при оценке собственности // *Экономика и управление*. 2009. № 154. С. 73—76.
9. Растегаева Ф.С. Банкротство частного инвестора в проекте государственно-частного партнерства // *Путеводитель предпринимателя*. 2017. № 33. С. 174—180.
10. Жарков А.А. Маркетинговые инструменты создания потребительской ценности субъектами жилой недвижимости // *Вестник евразийской науки*. 2014. № 2. С. 32.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketingovye-instrumenty-sozdaniya-potrebitelskoy-tsennosti-subektami-rynka-zhiloy-nedvizhimosti>

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

PRIVATE INVESTMENT IN RESIDENTIAL REAL ESTATE VIEWED THROUGH PERSONAL BEHAVIORAL TRAITS OF THE AGENT: EVIDENCE FROM ST. PETERSBURG

Ella Yu. PAVEL'EVA

Saint Petersburg State Economic University (SPbSEU),
St. Petersburg, Russian Federation
Ella55555@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-3189-5981>

Article history:

Article No. 52/2021
Received 1 Feb 2021
Received in revised form 15 February 2021
Accepted 1 March 2021
Available online 30 March 2021

JEL classification:

G11, G41, G51

Abstract

Subject. Professional training of decision-makers influences investment decision private or individual investors make. Decisions on real estate investment are subject to biased consumer preferences resulting from investment or consumer interests. Hence, choosing a residential real estate item to purchase/rent, future buyers have their own psychological and emotional opinion on values.

Objectives. I provide my own interpretation of residential real estate appraised by the private investor, considering their psychological and emotional traits.

Methods. I applied general scientific and special methods of research to study the residential real estate appraisal, such as the retrospective, systems and functional-structural analysis, observation, classification, instrumental techniques for grouping, sampling, comparison and generalization, evolutionary and dynamic analysis, surveys and sorting out of the findings.

Results. Private investors make choices, referring to their own personal traits, such as behavior, personal beliefs and values. I suggest considering the market segmentation on the basis of value-based method and evaluating the given segment. I tested the technique, referring to the Saint-Petersburg market of real estate. Various social groups of private investors were found to choose different residential properties and have different priorities in choosing an apartment for purchase or rent. They have greater expectations about the quality of rented housing than a residential property item to be purchased for their own use.

Conclusions and Relevance. I investigated the relationship of investors' behavior and investment lucrativeness of a residential property item. I discovered key aspects of lucrativeness for investors and provide guidelines for coordination of investors' choices in line with their personal preferences.

Keywords: investment, real estate, valuation, private investor

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2021

Please cite this article as: Pavel'eva E.Yu. Private Investment in Residential Real Estate Viewed Through Personal Behavioral Traits of the Agent: Evidence from St. Petersburg. *Finance and Credit*, 2021, vol. 27, iss. 3, pp. 627–648.
<https://doi.org/10.24891/fc.27.3.627>

References

1. Vashchenko T.V., Lisitsina E.V. [Behavioral finance is a new strand of financial management. The history and evolution]. *Finansovyi menedzhment = Financial Management*, 2006, no. 1, p. 89. (In Russ.)
2. Sternik S.G. [Real estate estimation development by comparative approach on the basis of methodology of sampling space parametric analysis and market modulation]. *Audit i finansovyi analiz = Audit and Financial Analysis*, 2009, no. 5, pp. 130–137. (In Russ.)
3. Krasilova A.N. [Assessment of the value of residential properties for the end user]. *Segodnya i zavtra rossiiskoi ekonomiki = Today and Tomorrow of Russian Economy*, 2009, no. 27, pp. 120–126. (In Russ.)
4. Shtark L.V., Saenko I.A., Sharopatova A.V. [Theoretical basis for assessing investment attractiveness of residential real estate]. *Russian Economic Bulletin*, 2020, vol. 3, no. 1, pp. 84–87. (In Russ.)
5. Bukalova A.Yu., Mutagarova O.N. [Assessment of the value of residential properties for the end user]. *Sovremennye tekhnologii v stroitel'stve. Teoriya i praktika = Modern Technologies in Construction. Theory and Practice*, 2019, vol. 1, pp. 179–184. (In Russ.)
6. Enikeeva L.A., Torosyan E.K. [Mechanism of crisis transfer]. *Vestnik INZhEKONa. Seriya: Ekonomika = Bulletin of UNECON. Series Economies*, 2012, no. 3, pp. 54–60. (In Russ.)
7. Kas'yanenko T.G. [The use of the analytical hierarchy method for property appraisal]. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*, 2008, no. 4, pp. 79–83. (In Russ.)
8. Kas'yanenko T.G. [Ensuring the quality of information for property appraisal]. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*, 2009, no. 1S4, pp. 73–76. (In Russ.)
9. Rastegaeva F.S. [Bankruptcy of a private investor in the project of public-private partnership]. *Putevoditel' predprinimatel'ya = Entrepreneur Guide*, 2017, no. 33, pp. 174–180. (In Russ.)
10. Zharkov A.A. [Marketing tools for creating customer value by subjects of the market residential real estate]. *Vestnik evraziiskoi nauki = Eurasian Scientific Bulletin*, 2014, no. 2, p. 32.

URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketingovye-instrumenty-sozdaniya-potrebitelskoy-tsennosti-subektami-rynka-zhiloy-nedvizhimosti> (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.