

УДК 336.648.8

С. А. Доронина

Удмуртский государственный аграрный университет, Ижевск,
e-mail: dorx@yandex.ru

Е. В. Александрова

Удмуртский государственный аграрный университет, Ижевск,
e-mail: dorx@yandex.ru

Е. В. Тимошкина

Удмуртский государственный аграрный университет, Ижевск,
e-mail: abasheva-o-ju@rambler.ru

Д. В. Кондратьев

Удмуртский государственный аграрный университет, Ижевск,
e-mail: dorx@yandex.ru

О. И. Рыжкова

Удмуртский государственный аграрный университет, Ижевск,
e-mail: abasheva-o-ju@rambler.ru

О. Ю. Абашева

Удмуртский государственный аграрный университет, Ижевск,
e-mail: abasheva-o-ju@rambler.ru

ФИНАНСОВЫЕ ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОСНОВНЫХ СЕГМЕНТОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Ключевые слова: рынок, недвижимость, инвестиции, ипотека, цена, финансовые потоки.

В статье исследуется влияние основных рыночных, социальных, общественных факторов на формирование размеров и цен предложения и величину спроса в наиболее существенных элементах рынка недвижимости. Выявлены основные составляющие, определяющие разнообразие в подходах к определению эффективности принимаемых решений по разным направлениям вложения средств и особенности ценообразования на различных рынках. Установлены наиболее важные макроэкономические и микроэкономические факторы, влияющие на формирование и динамику цен на отдельные виды недвижимого имущества в зависимости от местонахождения объекта, изменения ключевых показателей экономического развития и реализуемых программ государственной и региональной поддержки основных субъектов рынка. На основе систематизации и анализа статистических данных из различных источников определены доли рынка основных агентств недвижимости на региональном рынке, величина охвата целевой аудитории и соотношение цен на жилую и коммерческую недвижимость в разных территориальных образованиях. Сформулирована концепция применения технологий мониторинга рынка недвижимости, уточнены приоритетные составляющие рыночной стоимости объектов на рынке стандартного жилья и жилья повышенной комфортности. Выявлены наиболее важные детерминанты инвестиционной привлекательности рынка недвижимости.

S. A. Doronina

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk, e-mail: dorx@yandex.ru

E. V. Alexandrova

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk, e-mail: dorx@yandex.ru

E. V. Timoshkina

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk, e-mail: abasheva-o-ju@rambler.ru

D. V. Kondratiev

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk, e-mail: dorx@yandex.ru

O. I. Ryzhkova

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk, e-mail: abasheva-o-ju@rambler.ru

O. Yu. Abasheva

Udmurt State Agrarian University, Izhevsk, e-mail: abasheva-o-ju@rambler.ru

FINANCIAL FACTORS AND TRENDS IN THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE MAIN SEGMENTS OF THE REAL ESTATE MARKET

Keywords: market, real estate, investments, mortgage, price, financial flows.

The article examines the influence of the main market, social, and social factors on the formation of supply sizes and prices and the amount of demand in the most significant elements of the real estate market. The main components that determine the diversity in approaches to determining the effectiveness of decisions made in different areas of investment and pricing features in different markets are identified. The most important macroeconomic and microeconomic factors influencing the formation and dynamics of prices for certain types of real estate, depending on the location of the object, changes in key indicators of economic development and ongoing programs of state and regional support for the main market entities, have been identified. Based on the systematization and analysis of statistical data from various sources, the market shares of the main real estate agencies in the regional market, the size of the target audience coverage and the ratio of prices for residential and commercial real estate in different territorial entities are determined. The concept of using real estate market monitoring technologies has been formulated, the priority components of the market value of objects in the market of standard housing and high-comfort housing have been clarified. The most important determinants of the investment attractiveness of the real estate market have been identified.

Введение

Современные реалии развития ситуации на рынке недвижимости диктуют необходимость всестороннего изучения сложноорганизованных и взаимозависимых факторов, влияющих на принятие решения об осуществлении сделок с недвижимостью, как со стороны предложения, так и со стороны спроса. Расширяющийся рынок, высокая инвестиционная привлекательность, неудовлетворенный спрос, многообразие вариантов определения условий сделок и широкий выбор инструментов инвестирования предполагают необходимость детального исследования доступных источников информации для принятия взвешенных финансовых решений.

Цель исследования – раскрыть тенденции развития рынка недвижимости и оценить финансовую привлекательность его основных сегментов

Материалы и методы исследования

Информационную базу статьи составляют статистические данные по теме статьи, данные мониторинга состояния рынка недвижимости, научные статьи, аналитические материалы, анализ финансовых и экономических показателей, социологические исследования, методы сравнительного анализа, обобщение, классификация на основе системного и объективного научного подхода.

Результаты исследования и их обсуждение

Финансовая привлекательность инвестиций на рынке недвижимости обуславливается рядом факторов:

1. Недвижимость считается одним из самых стабильных активов для инвестирования благодаря высокой вероятности получения дохода от аренды. Кроме того, ценовая стабильность в большинстве случаев позволяет защитить капитал от инфляции.

2. Инвестиции в недвижимость способствуют диверсификации инвестиционного портфеля, что снижает общие риски. Недвижимость, как правило, демонстрирует низкую корреляцию с другими активами, что делает ее привлекательной для долгосрочных инвесторов.

3. Правительства многих стран предоставляют налоговые льготы для инвесторов в недвижимость, что также увеличивает ее привлекательность. Такие меры могут включать налоговые вычеты, освобождение от налога на прибыль и другие формы поддержки [1].

На этапе принятия решения о приоритетных направлениях инвестирования средств в объекты недвижимости, учитывая возможности и желания конкретного инвестора, следует понимать особенности вложения ресурсов по основным направлениям:

1. Инвестиции с целью удовлетворения потребности в улучшении жилищных условий, характеризуется тем, что инвестор получает комфортные условия проживания и в то же время имеет надежное приращение вложенных средств за счет роста цен на жилье.

2. Инвестиции с целью получения повышенного дохода, за счет ведения арендной деятельности. Как правило, уровень такого дохода существенно превышает соответствующее удорожание стоимости жилья. Одновременно необходимо учитывать, что инвестирование в приносящую доход недвижимость (дома и квартиры, предназначенные для сдачи в аренду, нежилые помещения, здания и имущественные комплексы) отличается высокой степенью риска. Высокие ставки арендной платы, отпугивающие клиентов, задержки в оплате арендных и коммунальных платежей со стороны несостоятельных или неупорядоченных арендаторов, необходимость постоянного управления недвижимостью, затраты на ремонт, рекламу – все это в сочетании с высоким уровнем налогов может принести убытки вместо доходов.

3. Инвестиции с целью осуществления деятельности по строительству объектов, ведения разрешенных видов деятельности на приобретенном в собственность земельном участке. Этот вид инвестирования обладает наибольшей степенью риска, так как необходимо учитывать большее количество разнообразных факторов, ограничивающих возможности ведения бизнеса. Эти факторы, кроме общеэкономических, включают: динамичные изменения в земельном законодательстве, законах об охране окружающей среды, изменения в градостроительном законодательстве и т.д. Сильно затрудняет развитие этого сегмента рынка проблема политического риска, так как вопрос о собственности на землю в России является предметом большой политики, и подходы к нему меняются в зависимости от политической ситуации [2].

Постановка целей инвестирования и выбор конкретной рыночной ниши требуют серьезного подхода к мониторингу изменения конъюнктуры рынка для определения сложившихся трендов, определения достоверного периода для их экстраполяции и выявления параметров, способных переломить эти тенденции. Открытая информация о сделках купли-продажи, аренды

и субаренды часто является неполной, разноречивой и наряду с традиционными экспертными методами оценки следует активно применять современные инструменты статистического анализа и специализированных программных продуктов, дающих возможность учитывать специфические особенности развития нишевых запросов рынка [3]. Статистическая база данных формируется на основе всех доступных источников информации о продаже и сделках по арендному бизнесу недвижимости, приносящей доход. Первичную информацию целесообразно получать путем проведения опроса организованных участников рынка, таких как агентства недвижимости и риэлтерские фирмы, анализ данных в средствах массовой информации более трудоемок, но и более доступен, наибольший объем информации размещен в таких источниках, как:

- Газета «Все о жилье»;
- Газета «Обмен-продажа жилья»;
- Газета «Из первых рук»;
- Базы данных в сети «Интернет».

Информация о реальных сделках на рынке недвижимости пока еще не стала полностью открытой и ее количество недостаточно для корректной статистической обработки, поэтому большая часть информационного массива представляет информацию о рынке предложения. Однако, есть основания считать, что приведенные прогнозные величины цен предложения в кратко- и среднесрочном периодах не будут существенно отличаться от цен рыночных сделок. Разница в ценах предложений и сделок может составлять 3-10%, что для подобного прогноза несущественно.

Достаточно крупный сегмент рынка – недвижимость, приносящая доход от сдачи в аренду для осуществления торговой деятельности следует подразделить на определенные элементы, характеризующиеся рыночной активностью, величиной сделок и доступностью реальной информации о продажах:

1. Торговые объекты формата «Около дома», небольшие помещения, приспособленные для торговли, отдельно стоящие павильоны, используются собственниками для ведения собственного бизнеса. Суммы сделок относительно небольшие, рынок достаточно активен.

2. Торговые объекты в новых жилых микрорайонах, спроектированные для веде-

ния коммерческой деятельности. Спрос стабильно высокий, цены существенно зависят от местоположения района и близости к основным маршрутам движения потенциальных потребителей, в среднем – выше, чем в первом подсегменте.

3. Торговые объекты больших масштабов – торгово-развлекательные и торгово-выставочные центры. Рынок не активен, продажи не зафиксированы, стоимость значительная, собственники не ведут торговой деятельности. Площади сдаются в аренду, частично – в субаренду.

В целом, на рынке коммерческой недвижимости наблюдается сокращение спроса, вследствие роста стоимости кредита, при росте ключевой ставки эта тенденция сохранится. По большинству сделок информация является конфиденциальной, и цену сделки установить не представляется возможным. На локальном рынке Ижевска ситуация с заполняемостью арендных площадей и спросом на торговые объекты менее тревожна, в силу перепрофилирования двух крупных торговых центров в производственные помещения. Основные факторы, определяющие величину арендной платы такие же, как при покупке объектов – удобство и доступность расположения, планировочные решения, общие площади, условия и сроки аренды, надежность арендатора.

Рынок жилья меняется под воздействием множества факторов. До начала рыночных реформ практически все квартиры в городе

были либо государственными, либо муниципальными, и официально продавалось лишь кооперативное жилье. Ситуация коренным образом изменилась в августе 1992 года, и перехода государственной и муниципальной собственности в частные руки. Именно тогда скрытый рынок жилья превратился в официальный рынок.

В начале 1990-х рынок жилья был хаотичным, а деятельность на нем – не лицензированной. 1995 году этот вид деятельности был лицензирован и примерно в это же время вместе с появлением первых риэлтерских фирм появились и объявления в открытой печати, содержащие предложения о продаже квартир.

Сейчас в г. Ижевске более 100 фирм, занимающихся оказанием услуг на рынке недвижимости. О долях рынка, занимаемых риэлтерскими компаниями можно судить по количеству предложений (показов) объектов недвижимости потенциальным покупателям и арендаторам недвижимости, и, по количеству совершенных сделок по различным сегментам рынка, размещенных в открытых источниках на основании таблицы 1 [4].

Самую большую долю рынка за последние 12 месяцев занимает агентство «Полезные люди», его доля составила более 25% от общего объема сделок с недвижимостью. Четыре наиболее крупных компании заключили более половины всех сделок на этом рынке. На небольшие агентства недвижимости приходится 29,9% продаж.

Таблица 1

Доли рынка, занимаемые риэлтерскими компаниями

Компания	Количество сделок за 12 месяцев	Доля рынка, %
ООО «Полезные люди»	2452	25,8
ООО «Самолет плюс Ижевск центр»	1202	12,6
АН «Этажи»	665	7,1
АН «Квартал»	524	5,5
АН «Гранд»	427	4,5
АН «Митра-Информ»	357	3,8
АН «CVN.GROUP»	303	3,2
АН «LENkom»	290	3,1
ЦН «Солнечный город»	221	2,3
АН «Гильдия»	204	2,2
Прочие	2837	29,9
Всего	9482	100

Несмотря на достаточно высокую стоимость жилья, спрос на него также остается высоким, поскольку рынок насыщен не полностью. Первичный рынок представлен объектами нового строительства на улицах: Шумайлова, Репина, Буммашевская, Нижняя, у Дома Природы, Красногеройская, пересечение ул. Карла Либкнехта и ул. Чугуевского, Авангардная, Л. Толстого, Петрова, 50 лет Пионерии, Молодежная, Пушкинская, Союзная, 40 лет Победы.

В практике риэлтерской деятельности принято делить жилье на следующие типы:

- элитное;
- повышенной комфортности;
- рядовое (типовое).

В г. Ижевске элитного жилья европейского уровня практически нет. На практике элитными называют квартиры в тихом центре города, оригинальные по планировке, эксплуатационным параметрам, имеющие не менее 4-5 комнат, достаточно большую площадь, иногда расположенные в 2-х уровнях.

При формировании спроса на «элитное» жилье особую роль играют такие факторы, как: однородное социальное окружение, вопросы безопасности, перспективы производства улучшений в доме в целом. Объекты, отвечающие названным критериям, стали высоко дефицитным товаром: адекватное предложение не успевает за качественным ростом клиентских требований. Объем сделок по таким квартирам составляет не более 5-10% от общего количества квартир [5].

Рынок жилья повышенной комфортности представляет, по сути, аналог рынка строительства типового жилья, но с более высоким уровнем цен. Основное и, в большинстве случаев единственное, что отличает данный сегмент рынка от сегмента типового жилья, – это более престижное местоположение объектов строительства и большие, в сравнении с типовыми, площади квартир. Так как полная себестоимость строительства типового жилья вплотную приближается к возможным ценам продажи типовых квартир, сводя рентабельность строительных проектов для застройщиков к минимуму, все большее количество фирм переключается с типового строительства на строительство домов повышенной комфортности, где при практически той же себестоимости цены продажи значительно выше. Этим объясняется возрастание конкуренции и объемов предложения в данном сегменте.

В настоящее время данный сегмент считается достаточно динамичным на рынке. Методы конкурентной борьбы в сегменте почти не отличаются от методов, используемых в сегменте типового жилья – ценовая политика и рекламные кампании.

В данном сегменте активно развиваются дилерские отношения, весьма широко используемые на рынке типового жилищного строительства и практически не встречающиеся в сегменте элитного жилья.

Основной объем рыночных продаж жилья приходится на жилье типовое и осуществляется на вторичном рынке жилья.

Значительно различаются цены на жилье в зависимости от типа домов, планировки и места их расположения. Четко прослеживается и зависимость цены от района города. Если типовая однокомнатная квартира в кирпичном доме расположена в центре, то ее стоимость не менее чем на 15% выше, чем на окраине.

Стоимость квартир в районах республики значительно ниже, чем в г. Ижевске; это связано с их удаленностью от республиканского центра. В районах хуже инфраструктура, ниже качество жилья, меньше (либо вообще отсутствуют) затраты на снос строений на застраиваемой территории (что сказывается, в основном, на себестоимости нового строительства), гораздо ниже сам уровень спроса на жилье.

Компании, которые реализуют новое жилье, можно разделить на три категории:

1. Девелоперские фирмы, занимающиеся организацией эффективного распределения финансовых потоков от инициации проекта до послепродажной поддержки, выполняющие функции менеджмента, являющиеся генеральным инвестором;

2. Субинвесторы. Компании, частично финансирующие строительство на долевой основе;

3. Разнообразные «дилеры». Если точнее – посредники, которые по договору с владельцем недвижимости ищут ему покупателей. Никто из этих фирм правом собственности на предлагаемые квартиры не обладает, ответственности по проекту не несет. Их вклад по максимуму – консультации и посильная юридическая помощь.

Правила долевого участия в строительстве устанавливаются первыми двумя категориями. Общепринятая практика: первый взнос (от 10% стоимости будущего жилья), далее – выплаты определенных сумм раз

в месяц или квартал. Когда до сдачи дома остается немного, продавец, как правило, требует единовременной полной оплаты.

Привычная схема содержит для конечного покупателя определенную долю риска. Какие бы пункты об ответственности фирмы и штрафные санкции не содержал договор долевого участия, остаются еще и реалии рынка. Предположим, компания добросовестно вложила в дом все, что получила от клиентов, но проект невозможно реализовать в обозначенные сроки по объективным причинам: или отказали в предоставлении кредита, или дольщиков набралось меньше, чем нужно для полноценного финансирования строительства. При этом застройщик является добросовестным предпринимателем.

Случай достаточно типичный – возможна сдача объектов позже установленного срока. В практике, чаще всего, срок задержки ввода в эксплуатацию жилых объектов составляет до трех месяцев.

Таким образом, в процессе анализа выявлено, что формирование цен на различных сегментах рынка недвижимости подвержено

влиянию схожих факторов. Наиболее активно сделки совершаются по объектам жилой недвижимости, информация по сделкам доступна и отражает реальную конъюнктуру рынка, что позволяет сделать достаточно достоверные выводы о его динамике и различиях спроса и предложения по отдельным территориальным сегментам.

Анализ динамики средних цен на объекты недвижимости в г. Ижевске УР приведен в таблице 2 [6].

Рынок постепенно адаптируется к отмене льготной ипотеки, на которую приходилось около 60% всех выдач. С 2019 по 2023 годы цены на жилье в отдельных регионах выросли более чем на 50%, согласно Национальному индексу цен на жилье Case Shiller. В Ижевске наибольший рост цен за этот период наблюдался на рынке жилых новостроек – 53,5%.

Стоимость нового жилья растет быстрее, чем вторичного. Возможность получения льготных ставок по ипотечному кредитованию для молодых семей и других категорий граждан вызвало существенный рост спроса на квартиры.

Таблица 2

Анализ динамики средних цен на объекты недвижимости в г. Ижевске УР

Показатель	Цена за 1 м ² , руб.				
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Производственные помещения	29343,4	11821,9	13136,9	12996,69	11684,01
Индекс роста цепной	100	0,403	1,111	0,989	0,899
Индекс роста базисный	100	0,403	0,447	0,443	0,398
Торговые помещения и площади	62641,8	71490,4	63007,4	59233,4	84805,93
Индекс роста цепной	100	1,141	0,881	0,940	1,432
Индекс роста базисный	100	1,141	100,6	0,946	1,354
Помещение свободного назначения	50741,1	56027,7	70943,4	69557,3	71353,4
Индекс роста цепной	100	1,104	1,266	0,980	1,026
Индекс роста базисный	100	1,104	1,398	1,3,71	1,406
Офисная недвижимость	34307,5	44586,5	70512,7	53316,8	34527 (на 09.23)
Индекс роста цепной	100	1,299	1,581	0,756	0,648
Индекс роста базисный	100	1,299	2,055	1,554	1,006
Квартиры (вторичный рынок)	54185,73	57991,27	67300,43	73018,4	84074,33
Индекс роста цепной	100	1,071	1,160	1,085	1,179
Индекс роста базисный	100	1,071	1,242	1,347	1,521
Квартиры в новостройках и жилых комплексах	55628,7	60727,2	72990,14	84324,9	86921,5
Индекс роста цепной	100	1,091	1,079	1,155	1,301
Индекс роста базисный	100	1,072	1,288	1,489	1,535

За период 2021-2023 гг. наибольшие темпы роста цен наблюдались в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Ижевске и Ярославле, также наблюдается значительный разрыв в ценах между новостройками и вторичным жильем. По данным АО «Росбизнесконсалтинг» (РБК) в июле 2018 года средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке Москвы составляла 220 тыс. рублей, а к июлю 2023 года она выросла до 305 тыс. рублей [6]. Это означает, что цена увеличилась на 37% за пять лет.

Рост цен на вторичное жилье был неоднородным в течение этого периода. Колебание этого индикатора спроса и предложения следует за инфляционными ожиданиями, изменениями экономической ситуации, развитием банковских инструментов, темпами и объемами строительства новых объектов недвижимости.

В середине 2023 года объемы выдачи ипотечных кредитов снизились в 1,5–2 раза по сравнению со вторым кварталом. Это связано с отменой льготной программы и изменением условий ИТ-ипотеки. Центробанк прогнозирует, что ипотечный портфель увеличится на 12% к концу года. Это меньше, чем в предыдущие годы: например, в 2022 году рост составил 20,4%. Наиболее востребованными остаются однокомнатные квартиры и «евродвушки», которые составляют 37% от всего рынка недвижимости.

В последние годы в столицах России, Москве и Санкт-Петербурге, наблюдается положительная динамика в доступности жилья.

Ижевск входит в категорию городов с населением от 500 тысяч до миллиона человек, в 2018 году предлагал квадратный метр по 54,5 тысячи рублей. В 2021г. стоимость составила – 84,3 рублей, а в этом же периоде 2024 года — уже 86,9 тысячи рублей за квадратный метр, что составляет рост на 68%. Ижевск на уровне с Хабаровском, а в кате-

гории городов с наибольшим ростом цен на вторичное жилье лидируют Новокузнецк, Кемерово и Махачкала, где цены выросли более чем на 130% [7].

Выводы

Исследование рынка недвижимости позволило сделать следующие выводы:

1. В последние годы наблюдалось общее повышение цен на жилую недвижимость в России, особенно в мегаполисах, таких как Москва и Санкт-Петербург. Это связано с нехваткой жилья и значительной покупательской способностью населения.

2. В регионах тенденции изменения спроса и цен на недвижимость обладают некоторыми отличиями в силу разницы в среднем уровне дохода по сравнению со столичным регионом, но в целом подвержены влиянию тех же макро- и микроэкономических, социальных и политических факторов.

3. В течение анализируемого периода наиболее существенное влияние как на спрос, так и на предложение оказывали механизмы государственной поддержки, в том числе, льготная ипотека, а также инфляционные ожидания покупателей и инвесторов.

4. В периоды экономического спада наибольшим спросом пользуются высоколиквидные объекты недвижимости, расположенные в благоприятных местах, и имеющие относительно небольшую площадь.

5. Объекты коммерческой недвижимости, расположенные в зданиях комбинированного назначения, пользуются возрастающим спросом.

В целом, инвестирование в объекты недвижимости, различного целевого назначения, является финансово привлекательным для различных групп инвесторов, хотя и требует глубокого изучения факторов, формирующих тенденции развития рынка для принятия эффективного инвестиционного решения.

Библиографический список

1. Абашева О.В., Антонов М.П., Антонов П.В. Формирование критериев инвестиционной привлекательности региона в сфере государственного и муниципального управления // Землеустройство и экономика в АПК: информационно-аналитическое и налоговое обеспечение управления: Материалы ВНИПК / ФГБОУ ВО Ижевская ГСХА, УРОО «Союз научных и инженерных общественных отделений», Отделение «Союз экономистов Удмуртии». 2018. С. 128-131.

2. Абашева О.Ю., Доронина С.А., Лопатина С.А. Прогнозирование и оценка перспектив развития организации на основе конкурентного анализа рынка. В книге: Прикладные, поисковые и фундаментальные социально-экономические исследования: интеграция науки и практики. Самара, 2018. С. 173-185.

3. Мельникова Ю.В., Лажаунинкас Ю.В. Разработка математической модели анализа и прогнозирования конъюнктуры российского рынка недвижимости // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 3-1. С. 76-82.
4. Алексеева Н.А. Совершенствование законодательных и организационно-экономических механизмов планирования комплексных кадастровых работ в регионе // Современные проблемы прогнозирования и планирования землепользования: Материалы международной научно-практической конференции. М., 2024. С. 70-75.
5. Официальный сайт агентства недвижимости Restate. Классификация недвижимости в Ижевске. [Электронный ресурс]. URL: <https://izhevsk.restate.ru/graph/ceny-prodazhi-kvartir/> (дата обращения: 13.10.2024).
6. Официальный сайт РБК. [Электронный ресурс]. URL: <https://realty.rbc.ru/news/64b929aa9a7947b1cbcac780> (дата обращения: 15.10.2024).
7. Официальный сайт технологической IT-компании Домклик. [Электронный ресурс]. URL: https://domclick.ru/terms/it_company (дата обращения: 15.10.2024).