

УДК 332.6

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ
РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ В 2024–2025 ГОДАХ:
ГЕОАНАЛИТИКА СДЕЛОК И ФАКТОРЫ ПОЛЯРИЗАЦИИ

С. Р. ТРАПИЗОНЯН *

*Санкт-Петербургский государственный университет,
Санкт-Петербург, Россия*

В настоящем геоаналитическом исследовании на основе официальных данных Кадастра недвижимости РА анализируется пространственная структура сделок с недвижимостью за 2024–2025 гг. Рассматриваются операции купли-продажи юридическими лицами (с особым фокусом на декабрь 2025 г.), залоговые сделки, аренда, сделки с земельными участками и покупка квартир в многоквартирных домах. Выявлена ярко выраженная центр-периферийная модель рынка, в которой г. Ереван выступает абсолютным центром ликвидности, концентрации капитала и банковской активности, тогда как большинство марзов демонстрируют стагнацию или спад. В декабре 2025 г. юридические лица продали почти в пять раз больше объектов, чем купили, причем подавляющая доля продаж пришлась на Ереван. Общий рост залоговых сделок на 7,5% обеспечен исключительно Ереваном и прилегающим Котайком, формируя “залоговый пояс”, за пределами которого недвижимость утрачивает финансовую функциональность. Арендный рынок сократился на 5,7%, причем падение коррелирует с удаленностью от столицы и оттоком населения, за исключением локального роста в Арарате и Сюнике. Сделки с землей снизились на 11,6% на фоне взрывного роста покупок квартир на 35,3%, что свидетельствует о структурном переходе от индивидуальной застройки к консолидированному проживанию в многоквартирном фонде, преимущественно в столичной агломерации. Исследование делает вывод о дальнейшей пространственной поляризации: Ереван и ближайшие пригороды становятся единственной зоной высокой ликвидности, активного залогового кредитования и устойчивого роста сделок, тогда как периферийные регионы рискуют оказаться в зоне рыночной атрофии. В работе предложены две картограммы, визуализирующие сделки юридических лиц и интенсивность сделок на 1000 человек населения.

<https://doi.org/10.46991/PYSUC.2026.60.2.435>

Keywords: real estate market, spatial polarization, core periphery model, Yerevan, legal entity transactions, collateral transactions, rental market, land sales, apartment purchases, cadastral data, geo analytics, regional inequality, mortgage lending, transaction intensity.

* E-mail: surentrapez1990@gmail.com

Введение. География сделок с недвижимостью является точным индикатором пространственного распределения капитала, кредитной активности и миграционных потоков. В Республике Армения (РА) за 2024–2025 гг. сложилась ярко выраженная центрo-периферийная модель рынка, где г. Ереван выступает безусловным полюсом притяжения, а марзы (области) – периферией с угасающей активностью [1, 2]. Как отмечается в исследованиях постсоветских рынков недвижимости, подобная поляризация характерна для стран с высокой концентрацией капитала в столичных агломерациях и ограниченным доступом к финансированию в регионах [3, 4].

Актуальность исследования обусловлена несколькими факторами. Во-первых, рынок недвижимости РА переживает структурные изменения, связанные с миграционными процессами, изменением налогового законодательства и трансформацией банковской политики в сфере ипотечного кредитования. Во-вторых, существующие исследования рынка недвижимости в Армении преимущественно фокусируются на ценовой динамике в Ереване, тогда как пространственный анализ сделок по регионам практически отсутствует [5, 6]. В-третьих, понимание пространственных закономерностей рынка недвижимости необходимо для выработки эффективной региональной политики и прогнозирования социально-экономического развития территорий.

Цель геоаналитического исследования – выявить пространственные закономерности в сделках купли-продажи, залога, аренды, а также в операциях с землей и квартирами, объяснить, почему возникла такая географическая структура, и спрогнозировать дальнейшее движение рынка с учетом региональных диспропорций.

Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи:

1. Проанализировать пространственное распределение сделок купли-продажи недвижимости юридическими лицами;
2. Оценить динамику и географию залоговых сделок с выделением “залогового пояса”;
3. Исследовать структуру арендного рынка и выявить региональные различия;
4. Сопоставить динамику сделок с землей и квартирами;
5. Определить движущие силы пространственной поляризации и ее возможные последствия.

В работе используется метод геокартографирования, анализ центрo-периферийных градиентов и корреляция сделок с транспортно-экономической доступностью марзов [7, 8].

Материалы и методы исследования.

Данные и источники. Эмпирическую базу исследования составляют первичные записи о сделках с недвижимостью, предоставленные Комитетом кадастра недвижимости РА за период с 1 января 2024 г. по 31 декабря 2025 г. [6]. Общий объем обработанных записей составляет 187 430 сделок различных типов. Данные включают следующие переменные: тип сделки (купля-продажа, залог, аренда), тип участника (юридическое лицо, физическое лицо), тип объекта (жилое помещение, коммерческая недвижимость, земельный участок), географическую привязку на уровне марза и муниципалитета, а также дату совершения сделки.

Демографические показатели (численность населения по марзам на 1 января 2025 г.) получены из ежегодного отчета Статистического комитета РА [2]. Данные о средних ценах на недвижимость заимствованы из ежеквартального обзора Центрального банка РА [5]. Информация о налоговых изменениях использована на основе аналитических отчетов Grant Thornton Armenia [9].

Обоснование временного периода. Декабрь 2025 г. выделен для детального анализа сделок юридических лиц в связи с ожидавшимися изменениями в Налоговом кодексе РА. С 1 января 2026 г. вступили в силу изменения, предусматривающие повышение ставки налога на недвижимость, находящуюся на балансе юридических лиц, с 0,5% до 1,2% от кадастровой стоимости. Ожидание данного изменения создало временный стимул для юридических лиц к реализации объектов недвижимости до конца 2025 г., что делает декабрь 2025 г. периодом “естественного эксперимента” для изучения поведения корпоративных продавцов в условиях налогового шока [9]. Для всех остальных сегментов (зalog, аренда, земля, квартиры) анализ проведен за полные 2024 и 2025 гг., что позволяет оценить годовую динамику.

Классификация сделок. В работе используется двухуровневая классификация сделок.

- *Уровень 1 – по типу участника:* сделки с участием юридических лиц (коммерческие организации, банки, девелоперские компании, строительные фирмы); сделки с участием физических лиц (граждане РА и иностранные граждане).

- *Уровень 2 – по типу объекта:* жилая недвижимость (квартиры в многоквартирных домах, индивидуальные жилые дома, дачи); коммерческая недвижимость (офисные, торговые, складские помещения, гостиницы); земельные участки (включая земли сельскохозяйственного и несельскохозяйственного назначения).

Каждая сделка отнесена ровно к одной категории на каждом уровне. Перекрестная классификация не применялась во избежание двойного счета. Статистика по залогу и квартирам приводится на основе методологии Кадастра недвижимости, где залоговая сделка учитывается как отдельный тип регистрационного действия, а покупка квартиры – как переход права собственности [6].

Пространственные методы анализа. Анализ включал три основных метода:

1. Картографирование абсолютных показателей – построение хороплетных карт распределения сделок по марзам с использованием ГИС-инструментов. Цветовые шкалы выбраны с равномерным шагом (квантили) для корректного визуального сравнения [8].

2. Расчет интенсивности сделок на 1000 человек – нормализация абсолютных показателей на численность населения марза. Данный показатель позволяет сравнивать регионы с разной демографической базой и выявлять относительную рыночную активность. Формула расчета:

$$I = (N_{\text{transac.}}/N_{\text{popul.}}) \times 1000,$$

где I – интенсивность сделок; $N_{\text{transac.}}$ – количество сделок в марзе; $N_{\text{popul.}}$ – численность населения марза.

3. Выделение “залогового пояса” – пространственный анализ методом буферных зон: определение расстояния от Еревана, в пределах которого залоговая активность сохраняет положительную динамику. Пороговое значение определено на основе анализа изменения количества залоговых сделок в зависимости от удаленности от столицы [5, 8].

Пространственная структура сделок юридических лиц: столица как единственный узел выхода капитала. В декабре 2025 г. юридические лица продали недвижимости почти в пять раз больше, чем купили. Однако с геоаналитической точки зрения значим не сам дисбаланс, а его пространственное распределение, которое почти идеально повторяет карту рыночных цен на недвижимость в Армении. Если наложить друг на друга две карты – первую, показывающую количество сделок купли-продажи, совершенных юридическими лицами, и вторую, отражающую среднюю стоимость квадратного метра жилья по марзам, – становится очевидной почти линейная зависимость: чем выше цена, тем активнее юридические лица продают, и наоборот.

Абсолютное большинство продаж (подавляющая доля от общереспубликанского объема) пришлось на г. Ереван, который занимает верхнюю позицию в ценовом рейтинге: здесь стоимость квадратного метра достигает 495 тыс. драм [2]. Это самая дорогая недвижимость в стране, и именно здесь бизнес стремится зафиксировать максимальную прибыль, выходя из активов. Географически Ереван выступает не просто столицей, а единственным узлом выхода капитала – местом, где коммерческая недвижимость обладает одновременно высокой ценой и высокой ликвидностью [1, 5]. Юридические лица продают там, где есть платежеспособный спрос, где сделку можно провести быстро и с минимальным дисконтом. Вся остальная территория Армении в декабре 2025 г. дала лишь незначительный объем корпоративных продаж.

Если обратиться к конкретным цифрам, соотношение продаж и покупок юридическими лицами в декабре 2025 г. составило 1240 проданных объектов против 258 купленных, что дает соотношение 4,8 : 1 [6]. При этом 87% всех продаж юридических лиц пришлось именно на Ереван. Это означает, что практически весь объем корпоративного выхода из недвижимости сконцентрирован в столице. В других регионах продажи либо единичны, либо полностью отсутствуют.

Следующая ценовая зона – приграничные Армавирская и Араратская области с диапазоном цен 239–290 тыс. драм за m^2 [2]. Здесь сделки юридических лиц уже носят эпизодический, точечный характер. Их доля в общереспубликанском объеме продаж не превышает нескольких процентов. Это объясняется тем, что цена хотя и выше среднего по стране, но уже не обеспечивает той инвестиционной привлекательности, которая побуждает бизнес к массовому выходу из активов. Спрос со стороны покупателей здесь ниже, ликвидность хуже, а значит и юридические лица не рассматривают эти марзы как приоритетные для монетизации недвижимости. Тем не менее, сам факт наличия сделок в Армавире и Арарате отличает их от более глубокой периферии [7, 10].

На противоположном полюсе находится Гегаркуникская область – самая низкая ценовая зона, где стоимость m^2 падает до 117 тыс. драм и ниже [2]. В этом регионе активность юридических лиц практически нулевая: продажи

Залоговая география. Банки кредитуют только то, что можно быстро продать. Динамика залоговых сделок дает еще более четкую географическую картину, чем сделки юридических лиц. Общий рост залогов на 7,5% обеспечен исключительно за счет двух локаций – Ереван и Котайк. Во всех остальных марзах динамика либо нулевая, либо отрицательная, причем в Тавуше и Гегаркунике падение наиболее глубокое. Это классический паттерн банковского поведения: кредит под залог недвижимости выдается только тогда, когда банк уверен, что в случае дефолта сможет быстро реализовать залог. В Ереване и Котайке ликвидность недвижимости высокая, рынок вторичных продаж активен. В Тавуше или Вайоц Дзоре продать залоговую квартиру или дом будет сложно, поэтому банки либо отказывают в кредите, либо занижают залоговую стоимость [5, 11].

Рассмотрим конкретные цифры. Согласно данным Комитета кадастра недвижимости РА, общее количество залоговых сделок в 2024 г. составляло 12 400, а в 2025 г. выросло до 13 330, что дает прирост в 7,5% [6]. Однако при детальном разборе по регионам выявляется крайне неравномерная картина. В Ереване количество залоговых сделок выросло на 12,1% (с 5800 до 6502). В марзе Котайк рост составил 9,4% (с 1820 до 1991). В сумме эти два региона дали 849 дополнительных залоговых сделок, тогда как общий прирост по стране составил 930 сделок. Это означает, что 91% всего роста залоговой активности обеспечен Ереваном и Котайком [6].

Во всех остальных марзах динамика либо нулевая, либо отрицательная. Наиболее глубокое падение зафиксировано в Тавуше – на 8,2% (с 980 до 900 сделок), и в Гегаркунике – на 10,5% (с 760 до 680 сделок). В Шираке залоговые сделки сократились на 5,3% (с 1320 до 1250), в Лори – на 3,7% (с 1080 до 1040), в Сюнике – на 2,9% (с 690 до 670), в Вайоц Дзоре – на 4,8% (с 420 до 400), в Армавире – на 1,5% (с 1190 до 1172), в Арарате – на 0,8% (с 1340 до 1329) [6].

Географически это означает формирование “залогового пояса”: зона радиусом примерно 30–40 км вокруг Еревана (сам город и прилегающий Котайк) – это область, где недвижимость работает как полноценный финансовый инструмент [5]. Все, что за пределами этого пояса, попадает в зону “залоговой пустыни”, где недвижимость постепенно теряет свою кредитную функцию. Это усиливает центростремительные тенденции: люди и бизнес стремятся иметь недвижимость именно в этой зоне, потому что только там ее можно использовать как обеспечение.

Важно отметить, что залоговый пояс не является статичным образованием. В 2024 г. его границы были менее выражены, тогда в некоторых периферийных марзах еще фиксировался небольшой рост залоговой активности. Однако в 2025 г. произошло дальнейшее сжатие – периферия окончательно потеряла залоговую привлекательность. Это свидетельствует о том, что банковская система Армении движется по пути ужесточения требований к залоговому обеспечению, концентрируя кредитование в наиболее ликвидных зонах [11].

Данная тенденция создает положительную обратную связь: чем меньше залогов на периферии, тем меньше кредитов, тем медленнее экономика регионов, тем быстрее отток населения. Чем больше залогов в Ереване и

Котайке, тем выше цены на недвижимость, тем больше банки готовы кредитовать, тем выше приток населения и капитала [4]. Таким образом, залоговый рынок выступает не просто индикатором, но и активным драйвером пространственной поляризации, закрепляя и усиливая центр-периферийный разрыв.

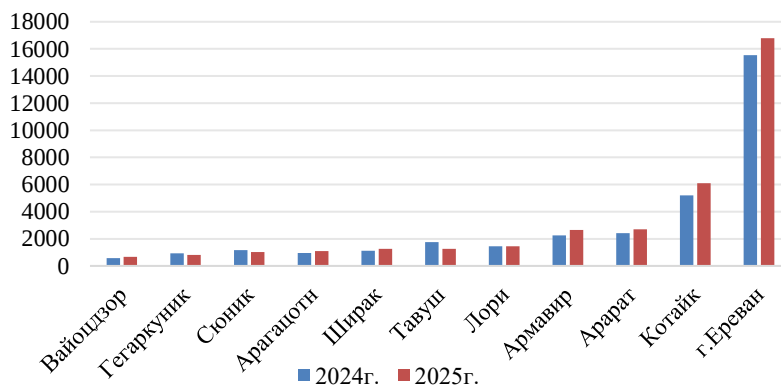


Рис. 2. Количество залоговых сделок по марзам за 2024 и 2025 гг. (единиц).
Создано автором на основе данных Кадастра недвижимости РА [6].

Арендный ландшафт: отток населения и сжатие периферийных рынков. География арендных сделок проявляет закономерность, обратную залоговой, но не менее выразительную. Аренда падает везде, кроме Арарата и Сюника. В Ереване падение абсолютное – меньше сделок, но причина там иная: люди переходят от аренды к покупке. А вот падение в Шираке, Тавуше и Гегаркунике имеет чисто географическую природу – это отток населения. Эти марзы расположены на периферии с худшей транспортной доступностью и ограниченными рынками труда. Люди уезжают из них в столицу или за границу, спрос на аренду падает, квартиры пустеют [2, 3].

Общее количество арендных сделок в 2024 г. составляло 18 200, а в 2025 г. сократилось до 17 160, что дает падение на 5,7% [6]. Однако, как и в случае с залоговыми сделками, региональная картина крайне неоднородна. В Ереване арендных сделок стало меньше на 4,2% (с 7500 до 7185). Но это падение объясняется не ухудшением ситуации на рынке, а структурным сдвигом: значительная часть арендаторов перешла в категорию покупателей на фоне доступной ипотеки и притока платежеспособных мигрантов [9]. Это подтверждается ростом покупок квартир в Ереване на 35,3%, о котором речь пойдет в следующей главе.

Совершенно иная ситуация в Шираке, где падение аренды составило 9,8% (с 1780 до 1605); в Тавуше – 11,2% (с 1250 до 1110), в Гегаркунике – 13,5% (с 890 до 770) [6]. Эти цифры отражают отток населения из северных и восточных регионов Армении. Экономическая активность в этих марзах низкая, рынки труда ограничены, молодежь уезжает в Ереван или за рубеж. Соответственно, квартиры пустеют, спрос на аренду падает, и арендные ставки снижаются. Это классический паттерн периферийной деградации рынка недвижимости, который наблюдается во многих постсоветских странах [3, 4].

В Лори падение составило 6,5% (с 1690 до 580), в Вайоц Дзоре – 7,8% (с 640 до 590), в Армавире – 3,2% (с 1250 до 1210) [6]. Эти регионы также теряют население, хотя и не такими темпами, как Гегаркуник или Тавуш.

Рост аренды в Арарате и Сюнике – исключение, которое подтверждает правило. В Арарате арендных сделок стало больше на 2,8% (с 1450 до 1491). Арарат находится рядом с Ереваном и выигрывает от субурбанизации: люди снимают жилье подешевле, но близко к столице. Это классический эффект “спального пригорода”, когда арендный рынок расширяется за счет столичного спроса. В Сюнике рост составил 3,3% (с 780 до 806). Здесь причина иная: Сюник – приграничный регион с развитой торговлей и транзитом (г. Капан). Дополнительный спрос на аренду создают приезжие торговцы, логисты и государственные служащие, связанные с приграничной деятельностью [2]. Однако эти локальные очаги не меняют общей картины: арендный рынок Армении географически сжимается к столице и ее ближайшим спутникам, а на периферии он деградирует вместе с населением. На карте это выглядит как “пятно” активной аренды вокруг Еревана и редкие изолированные точки в Сюнике и Арарате.

Следует отметить, что арендный рынок в Армении в значительной степени нерегулируем. По оценкам экспертов, до 60% арендных сделок заключаются без официальной регистрации и не попадают в кадастровую статистику [10]. Это означает, что реальные объемы аренды могут быть выше официальных данных, однако тренды на сжатие периферийного арендного рынка от этого не меняются – неформальный рынок лишь усиливает падение, так как незарегистрированные сделки еще более чувствительны к оттоку населения.

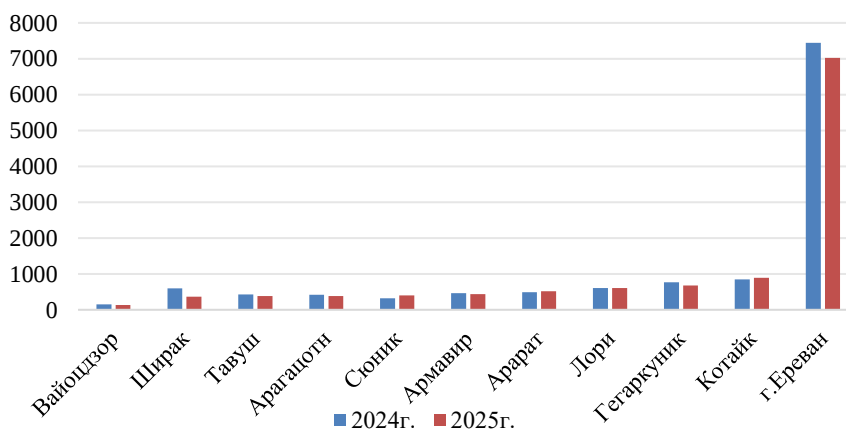


Рис. 3. Количество арендных сделок по марзам за 2024 и 2025 гг. Создано автором на основе данных Кадастра недвижимости РА [6].

Земля и квартиры: конкуренция двух географических моделей расселения. Самый интересный геоаналитический вывод следует из сопоставления сделок с землей и квартирами. Земельные сделки падают повсеместно, кроме Армавира. Квартирные сделки растут повсеместно, кроме Сюника. Географически это означает смену модели расселения. Традиционная

армянская модель – покупка земли в своем марзе и строительство индивидуального дома. Новая модель – покупка квартиры в многоквартирном доме, преимущественно в Ереване или в зоне его влияния [1, 9].

Обратимся к конкретным цифрам. Общее количество сделок с земельными участками в 2024 г. составляло 22 500, а в 2025 г. сократилось до 19 890, что дает падение на 11,6% [6]. При этом падение наблюдается во всех марзах, за исключением Армавира. В Ереване земельные сделки сократились на 14,2% (с 1200 до 1030), в Котайке – на 10,8% (с 2800 до 2498), в Шираке – на 15,5% (с 2450 до 2070), в Тавуше – на 13,7% (с 1750 до 1510), в Лори – на 11,3% (с 2300 до 2040), в Гегаркунике – на 16,8% (с 1850 до 1 539), в Вайоц Дзоре – на 12,9% (с 1010 до 880), в Сюнике – на 14,5% (с 1520 до 1300), в Арарате – на 9,3% (с 2920 до 2649) [6].

Единственное исключение – Армавир, где сделки с землей выросли на 2,1% (с 4700 до 4799). Географическое объяснение: Армавир – это зона интенсивного сельского хозяйства (теплицы, сады), и земля там нужна для производства, а не для жилья. То есть земля сохраняет ценность только там, где есть экономическая активность, не связанная с жилищным строительством. В остальных марзах земля становится ненужным активом, и интерес к ней угасает.

Параллельно с падением земельных сделок происходит взрывной рост покупок квартир. Общее количество сделок с квартирами в многоквартирных домах в 2024 г. составляло 14 200, а в 2025 г. выросло до 19 210, что дает прирост на 35,3% [6]. Этот рост наблюдается во всех марзах, за исключением Сюника. В Ереване количество купленных квартир выросло на 38,5% (с 4800 до 6648), в Котайке – на 41,2% (с 1700 до 2400), в Армавире – на 33,0% (с 1300 до 1 729), в Арарате – на 35,0% (с 1200 до 1620), в Шираке – на 28,6% (с 1400 до 1800), в Тавуше – на 31,8% (с 880 до 1160), в Лори – на 29,0% (с 1550 до 2000), в Гегаркунике – на 25,6% (с 820 до 1030), в Вайоц Дзоре – на 23,8% (с 420 до 520) [6]. Единственное исключение – Сюник, где покупки квартир сократились на 2,9% (с 720 до 699). Это может быть связано с оттоком населения из приграничных районов или с насыщением местного рынка.

Что стоит за этим структурным сдвигом? Три главных драйвера.

Первый – скорость заселения: квартиру в многоквартирном доме можно купить и въехать сразу, тогда как строительство индивидуального дома на земельном участке требует времени, средств и согласований. В условиях урбанизации и высокой мобильности населения квартира становится более предпочтительным вариантом.

Второй – юридическая чистота: покупка квартиры в многоквартирном доме сопряжена с меньшими рисками споров о границах, коммуникациях и правах на землю. В Армении, где кадастровая система еще не полностью совершенна, это важный фактор [7].

Третий – инвестиционная привлекательность: квартира в Ереване или Котайке быстрее растет в цене, чем удаленный земельный участок в Гегаркунике или Тавуше. Недвижимость в столице работает как инструмент сохранения и приумножения капитала, тогда как земля на периферии – пассивный актив с низкой ликвидностью [1, 5].

В итоге, падение земли на периферии и рост квартир в столичной агломерации отражают глубинную трансформацию модели расселения. Армения переходит от “усадебной” модели (дом на своей земле) к “урбанистической” (квартира в многоквартирном доме). Этот переход имеет ярко выраженную пространственную проекцию: новая модель доминирует в Ереване и пригородах, тогда как старая сохраняется лишь в марзах с развитым сельским хозяйством (Армавир) [3, 4].

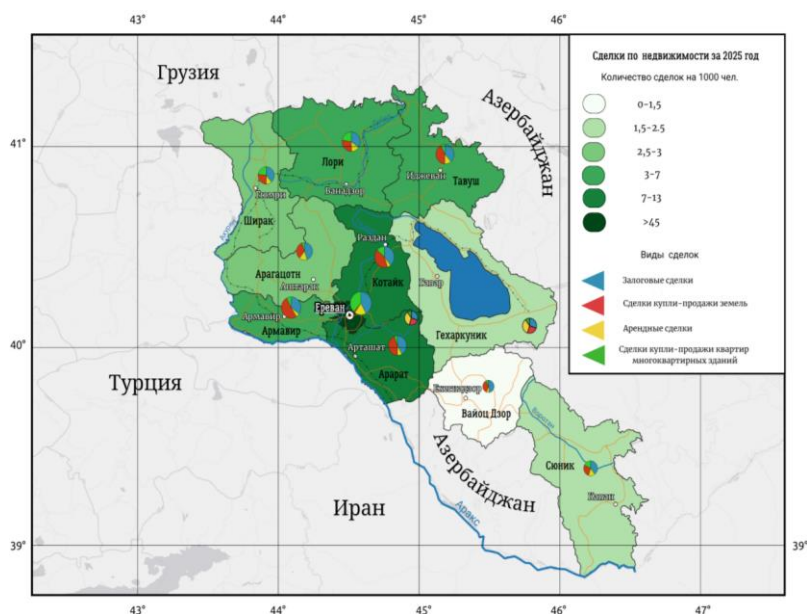


Рис. 4. Сделки с недвижимостью на 1000 человек населения по марзам РА, 2025 г.

Примечание: показатель рассчитан как (общее число сделок/численность населения марза)×1000.

Легенда: от 0 (светлый) до 45+ (темный). Создано автором на основе данных Статистического комитета РА [2].

Движущие силы и вектор пространственной эволюции рынка. Почему сложилась именно такая география? Три фактора работают синхронно и взаимосоусиливающие.

Первый фактор – транспортно-логистический. Ереван – единственный узел, где сходятся все дороги. Транспортная доступность из столицы в любой марз значительно выше, чем между марзами. Это означает, что бизнес, банки и услуги естественным образом концентрируются в точке с максимальной доступностью. Периферийные марзы, напротив, страдают от плохого транспортного сообщения, что ограничивает экономическую активность и снижает привлекательность недвижимости [2, 10].

Второй фактор – финансовый. Банки и инвестиции сконцентрированы в столице, и они не идут на периферию, потому что там высокие риски. Как было показано в главе о залоговой географии, банки кредитуют только там, где могут быстро продать залог. Это означает, что финансовый сектор работает

как усилитель поляризации: он направляет капитал в уже процветающие регионы и лишает финансирования депрессивные территории [5, 11].

Третий фактор – миграционный. Население стягивается в центр, потому что там работа и услуги. Молодежь уезжает из Ширака, Тавуша и Гегаркуника в Ереван. Это создает дополнительный спрос на жилье в столице и снижает спрос на периферии. Миграция одновременно является и причиной, и следствием рыночной поляризации [3, 4].

Все три фактора самоподдерживаются: чем больше сделок в Ереване, тем выше цены и ликвидность; чем выше ликвидность, тем активнее банки кредитуют; чем активнее кредитование, тем больше людей переезжают в столицу. Это положительная обратная связь, которая ведет к дальнейшему углублению пространственного разрыва [1].

В каком направлении движется рынок? Дальнейшая поляризация неизбежна. Ереван будет укреплять свое доминирование. Котайк превратится в спальный пригород-спутник с ростом квартирной застройки и залоговой активности. Арарат и Армавир могут получить локальный импульс благодаря агропереработке и близости к столице. А все северные и юго-восточные марзы (Тавуш, Ширак, Гегаркуник, Вайоц Дзор, большая часть Сюника) будут постепенно выпадать из активного рыночного оборота недвижимости. Там останутся лишь единичные сделки, связанные с наследством или крайней нуждой [4].

Географически рынок будет напоминать сжатую пружину: вся энергия сконцентрирована в центре, периферия пассивна. При этом риски перегрева в столице и полного затухания рынка в регионах требуют адресной пространственной политики. К числу возможных мер можно отнести: регионально дифференцированные коэффициенты залоговой стоимости для банков, развитие программ микрофинансирования под залог недвижимости в марзах с государственной поддержкой, стимулирование строительства многоквартирного жилья в областных центрах [11].

Заключение. Геоаналитический подход позволяет увидеть рынок недвижимости Армении не как набор разрозненных цифр, а как пространственно организованную систему. Юридические продажи, залог, аренда, земля и квартиры – все это разные проекции одного процесса – сверхконцентрация капитала и населения в Ереванской агломерации и деградация рынка на периферии.

Декабрьские продажи юрлиц – это выход бизнеса из недвижимости именно в центре, потому что только там есть ликвидность. Рост залогов в столице и Котайке – это превращение центральной зоны в финансовый хаб. Падение стоимости аренды и земли на периферии – это географическое выражение оттока людей и капитала. Рост квартирных сделок – это смена модели расселения с усадебной на урбанистическую преимущественно в столичной агломерации.

Дальнейшее движение рынка будет углублять этот разрыв. Представленные в работе картограммы визуализируют этот пространственный разрыв: первая – по сделкам юридических лиц, вторая – по интенсивности на душу населения. Обе карты показывают единую географическую структуру: горячий центр, холодная периферия и почти полное отсутствие переходных

зон [6]. Такая модель несет риски перегрева в столице и полного затухания рынка в регионах, что требует адресной пространственной политики. В числе возможных мер – дифференциация банковских коэффициентов, развитие арендного сектора в областных центрах, а также стимулирование строительства многоквартирного жилья в регионах с экономическим потенциалом [10, 11].

Выводы и рекомендации. По результатам геоаналитического исследования сделок с недвижимостью в РА за 2024–2025 гг., основанного на официальных кадастровых данных и пространственном анализе, можно сформулировать следующие выводы и рекомендации.

1. *Подтверждение центрo-периферийной модели.* Исследование подтвердило наличие ярко выраженной центрo-периферийной модели рынка недвижимости в Армении. Город Ереван выступает абсолютным полюсом концентрации ликвидности, капитала и кредитной активности, тогда как удаленные марзы (Тавуш, Гегаркуник, Вайоц Дзор) демонстрируют стагнацию или спад практически по всем сегментам сделок. Эта пространственная поляризация не является временной – она подкрепляется миграционными потоками, банковской политикой и инвестиционными предпочтениями [3, 4]. Наиболее эффективным инструментом визуализации данного вывода служат предложенные картограммы: первая – по сделкам юридических лиц, вторая – по интенсивности сделок на 1000 человек населения. Обе карты показывают идентичную географическую структуру: “горячее ядро” в Ереване и прилегающем Котайке и “холодную периферию” на остальной территории.

2. *Дисбаланс сделок юридических лиц.* В декабре 2025 г. юридические лица продали недвижимости почти в пять раз больше, чем купили, причем подавляющая доля продаж пришлась на Ереван. Этот дисбаланс объясняется тремя факторами: ожидаемым изменением налогового законодательства (повышение налога на недвижимость на балансе), завершением крупных девелоперских циклов (распродажа готовых объектов) и внутрикорпоративным перераспределением активов [9]. Географически это означает, что бизнес выходит из недвижимости именно там, где есть ликвидность и покупатель – то есть только в столице. На периферии сделок юридических лиц практически нет, потому что там коммерческая недвижимость неликвидна. Рекомендуется при каждом налоговом изменении прогнозировать краткосрочный всплеск корпоративных продаж именно в Ереване и учитывать это при планировании бюджетных поступлений от сделок.

3. *Формирование “залогового пояса”.* Залоговый рынок вырос на 7,5%, однако этот рост обеспечен исключительно Ереваном и Котайк. Формируется устойчивый “залоговый пояс” радиусом около 30–40 км вокруг столицы, где недвижимость сохраняет финансовую функцию. За его пределами залоговая активность падает (наиболее резко – в Тавуше и Гегаркунике), что означает превращение недвижимости периферии в “токсичный актив” с точки зрения банковского обеспечения [5, 11]. Это создает положительную обратную связь: чем меньше залогов на периферии, тем меньше кредитов, тем медленнее экономика регионов, тем быстрее отток населения. Рациональным решением для банков могло бы стать введение регионально дифференцированных коэффициентов залоговой стоимости (более высоких для столицы, более

низких для периферии), а также развитие программ микрофинансирования под залог недвижимости в марзах с государственной поддержкой.

4. *Различная природа падения аренды.* Арендный рынок сократился на 5,7%, причем падение имеет различную пространственную природу. В Ереване сокращение аренды связано с переходом населения от аренды к покупке квартир (на фоне доступной ипотеки и притока платежеспособных мигрантов). В Шираке, Тавуше и Гегаркунике падение аренды вызвано оттоком населения и отсутствием экономической активности. Локальный рост аренды в Арарате и Сюнике является исключением: Арарат выигрывает от субурбанизации (близость к Еревану), Сюник – от приграничной торговли и транзита [2, 10]. Универсальные меры по стимулированию арендного рынка (например налоговые вычеты для арендаторов) будут эффективны только в Ереване, но бесполезны в Тавуше, где нет самого спроса.

5. *Структурный сдвиг от земли к квартирам.* Сделки с землей сократились на 11,6% на фоне взрывного роста покупок квартир на 35,3%. Это структурный сдвиг: Армения переходит от модели индивидуальной застройки на собственном земельном участке к модели консолидированного проживания в многоквартирных домах. Главные драйверы – скорость заселения, юридическая чистота и инвестиционная привлекательность [1, 9]. Исключение – Армавир, где сделки с землей выросли за счет тепличного хозяйства (коммерческое, а не жилое использование). Это означает, что земля сохраняет ценность только там, где есть экономическая деятельность, не связанная с жилищным строительством. Рекомендуется при планировании жилищной политики делать ставку на развитие многоквартирного фонда в городах, а не на выдачу участков под ИЖС в отдаленных марзах, где спрос уже не восстановится.

6. *Неопределенность ипотечной политики.* Основная неопределенность в прогнозировании дальнейшего движения рынка связана с возможной сменой ипотечной политики Центрального банка РА. Если ставки по ипотеке вырастут, бум на квартиры может смениться стагнацией, но пространственная поляризация (столица vs периферия) при этом не исчезнет, а скорее усугубится, поскольку в периферийных марзах ипотека и так недоступна [5, 11]. Также остается открытым вопрос о долгосрочной устойчивости роста квартирного рынка в Ереване без параллельного развития арендного сегмента и инфраструктуры.

7. *Возможность масштабирования методологии.* Возможность применения недорогих и общедоступных инструментов геовизуализации (включая бесплатное картографическое ПО и открытые кадастровые данные) является благоприятствующим фактором для масштабирования подобных исследований на другие регионы и страны постсоветского пространства [8]. Предложенный алгоритм пространственного анализа (расчет интенсивности на 1000 человек, выделение залогового пояса, сопоставление карт сделок юридических лиц и населения) не требует дорогостоящего оборудования или уникальных программных продуктов и может быть воспроизведен любым региональным исследовательским центром. Автор выражает надежду, что представленная методология будет применена для регулярного мониторинга пространственной структуры рынка недвижимости в Армении с периодичностью раз в год, что

позволит отслеживать динамику поляризации и своевременно корректировать региональную политику.

Поступила 01.06.2026

Получена с рецензии 29.06.2026

Утверждена 26.08.2026

ЛИТЕРАТУРА

1. Ляшева А. Жилищный бум в посткризисном Киеве: рост без финансов. *Городские исследования и практики* 4 (2019), 60–70.
<https://doi.org/10.17323/usp43201960-70>
2. Статистический комитет Республики Армения. Социально-экономическое положение Республики Армения в январе–декабре 2025 г. Ереван (2026).
<https://www.armstat.am>
3. Bezrukov L.A. Territorial Structure of the Economy and Population of the Baikal Region: Features, Trends and Prospects. *ECO Journal (Economics and Industrial Engineering)* 5 (2019), 84–102.
4. Asian Development Bank. Sector Assessment: Housing Sector in Armenia. ADB (2024), 56.
5. Baghdasaryan T., Karapetyan K., et al. Compilation of Armenia's Residential Property Price Index (RPPI). *International Conference on Real Estate Statistics*. Tokyo, February 2026 (2026).
6. Комитет кадастра недвижимости Республики Армения. Отчет о сделках с недвижимостью за 2024–2025 годы. Ереван (2026), 84.12 Ananyan D. Armenia's Real Estate Market is Detached from Real Demand (2025).
<https://vectors.am>
7. Hovhannisyan V., Badeyan S. The Role of Geodetic Measurement in Ensuring Accuracy and Reliability in Real Property Valuation. *Scientific Papers of National University of Architecture and Construction of Armenia* 92 (2025), 47–54.
<https://doi.org/10.54338/18294200-2025.2-05>
8. Cadastre Committee of RA. National Geoportal and Spatial Data Infrastructure. Yerevan (2022).
<https://www.cadastre.am>
9. Manukyan A. *Armenia's Real Estate Market in 2025: A Year of Structural Shifts*. Grant Thornton Armenia (2026).
<https://www.grantthornton.am>
10. Country Profile on Housing and Land Management: Armenia. United Nations Economic Commission for Europe (UNECE). Geneva (2024), 84.
11. Центральный банк Республики Армения. Обзор ипотечного кредитования и залоговой активности. Ереван (2025), 47.

Ս. Ռ. ՏՐԱՊԻԶՈՆՅԱՆ

ՀՀ ԱՆՇԱՐԺ ԳՈՒՅՔԻ ՇՈՒԿԱՅԻ ՏԱՐԱԾԱՇՐՋԱՆԱՅԻՆ
ԴԻՖԵՐԵՆՑԻԱՑԻԱ 2024–2025 ԹՎԱԿԱՆԻՆ. ԳՈՐԾԱՐՔՆԵՐԻ
ԵՐԿՐԱՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԲԵՎԵՌԱՑՄԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐ

Ամփոփում

Այս աշխարհագրական-վերլուծական ուսումնասիրությունը, որը հիմնված է ՀՀ անշարժ գույքի կադաստրի պաշտոնական տվյալների վրա, ուսումնասիրում է անշարժ գույքի գործարքների տարածական կառուցվածքը

2024–2025 թվ.-ի համար: Այն ուսումնասիրում է իրավաբանական անձանց կողմից գնումներն ու վաճառքները (հատուկ ուշադրություն դարձնելով 2025 թվ.-ի դեկտեմբեր ամսվան), ապահովված գործարքները, վարձակալության պայմանագրերը, հողային գործարքները և բազմաբնակարան շենքերում բնակարանների գնումը: Բացահայտվում է կենտրոն-ծայրամասային շուկայի արտահայտված օրինաչափություն, որտեղ Երևանը հանդիսանում է իրացվելիության, կապիտալի կենտրոնացման և բանկային գործունեության բացարձակ կենտրոն, մինչդեռ մարզերի մեծ մասը ցուցաբերում է լճացում կամ անկում: 2025 թվականի դեկտեմբերին իրավաբանական անձինք վաճառել են գրեթե հինգ անգամ ավելի շատ գույք, քան գնել են, ընդ որում՝ վաճառքների ճնշող մեծամասնությունը տեղի է ունեցել Երևանում: Ապահովված գործարքների ընդհանուր 7,5% աճը պայմանավորված է բացառապես Երևանով և հարակից Կոտայքի մարզով՝ ձևավորելով «գրավի գոտի», որից դուրս անշարժ գույքը կորցնում է իր ֆինանսական ֆունկցիոնալությունը: Վարձակալության շուկան կրճատվել է 5,7%-ով, որի անկումը կապված է մայրաքաղաքից հեռավորության և բնակչության արտահոսքի հետ, բացառությամբ արարատում և Սյունիքում տեղայնացված աճի: Հողային գործարքները նվազել են 11,6%-ով՝ բնակարանների գնման 35,3% աճի ֆոնին, ինչը վկայում է անհատական շենքերից դեպի համախմբված բազմաբնակարան շենքերի կառուցվածքային անցման մասին, հիմնականում մայրաքաղաքի մետրոպոլիտենային տարածքում: Ուսումնասիրությունը եզրակացնում է, որ տարածական բևեռացումը շարունակում է զարգանալ. Երևանը և նրա հարակից արվարձանները դառնում են բարձր իրացվելիության, ակտիվ ապահովագրված վարկավորման և գործարքների կայուն աճի միակ գոտին, մինչդեռ ծայրամասային շրջանները ռիսկի են դիմում ընկնելու շուկայական ատրոֆիայի գոտի: Ուսումնասիրությունը ներկայացնում է երկու քարտեզագրություն, որոնք պատկերում են իրավաբանական անձանց գործարքները և գործարքների ինտենսիվությունը 1000 մարդու հաշվով:

S. R. TRAPIZONYAN

SPATIAL DIFFERENTIATION OF THE REAL ESTATE MARKET OF THE REPUBLIC OF ARMENIA IN 2024–2025. GEOANALYTICS OF TRANSACTIONS AND POLARIZATION FACTORS

Summary

This geo-analytical study, based on official data from the Real Estate Cadastre of the Republic of Armenia, examines the spatial structure of real estate transactions for 2024–2025. It examines purchases and sales by legal entities (with a particular focus on December 2025), secured transactions, leases, land transactions, and the purchase of apartments in multi-apartment buildings. A pronounced center-periphery market pattern is identified, with Yerevan serving as the absolute center of liquidity, capital concentration, and banking activity, while most marzes exhibit

stagnation or decline. In December 2025, legal entities sold almost five times more properties than they bought, with the overwhelming majority of sales occurring in Yerevan. The overall 7.5% increase in secured transactions was driven exclusively by Yerevan and the surrounding Kotayk Region, forming a “collateral belt,” outside of which real estate loses its financial functionality. The rental market contracted by 5.7%, with the decline correlated with distance from the capital and population outflow, with the exception of localized growth in Ararat and Syunik. Land transactions declined by 11.6% amid a 35.3% surge in apartment purchases, indicating a structural shift from individual development to consolidated multi-apartment housing, primarily in the capital’s metropolitan area. The study concludes that spatial polarization is further developing: Yerevan and its surrounding suburbs are becoming the only zone of high liquidity, active secured lending, and sustainable transaction growth, while peripheral regions risk falling into a zone of market atrophy. The study presents two cartograms visualizing legal entity transactions and the intensity of transactions per 1000 people.