

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛЬЯ ЭКОНОМ-КЛАССА

Ю. И. Убогович, А. Г. Кусанова

*Астраханский инженерно-строительный институт,
г. Астрахань (Россия)*

Несмотря на недостаток предложений на рынке новостроек, застройщики для привлечения новых клиентов придумывают все новые планы, которые включают в себя не только бизнес-сегмент, но в большей степени эконом-класс.

Застройщики хотят выделиться, а для этого у потенциального покупателя должна быть возможность выбора. Именно поэтому большинство нынешних проектов стали разрабатываться с учетом современных реалий, а именно насыщенной инфраструктуры, небольшого метража и недорогой муниципальной отделки квартир.

Ныне дома строятся не только по типовым, но и по индивидуальным проектам, а ведь еще несколько лет назад недорогая квартира ассоциировалась лишь с типовой «панелькой». В тот момент девелоперы уверяли, что строить по-другому, не увеличивая стоимость квадратного метра, просто невозможно.

В данном исследовании, мы приведем пример анализа рынка жилья эконом-класса России на готовом примере.

Краткая история развития рынка

На любом рынке представлены сильные игроки, хотя факты, подтверждающие это, не всегда заметны даже многим профессиональным участникам рынка.

Под сильным игроком понимают корпорацию часто независимых юридических и физических лиц, которые преследуют на рынке цели максимизации доходов корпорации.

Всех сильных игроков рынка целесообразно разделить на три уровня: сильные игроки федерального уровня; сильные игроки субфедерального уровня; сильные игроки муниципального уровня.

Практически до конца 2010 г. на инвестиционно-строительных рынках регионов России доминировали сильные игроки субфедерального и муниципального уровня.

В данной статье отмечается, что с формальной точки зрения в России существует антимонопольное законодательство, но оно пока слабо выполняет свои основные задачи, поскольку требует представления доказательств монополистической деятельности, в то время как аналогичные нормы во многих других странах требуют наличие признаков монополистической деятельности.

Показатели первого этапа ФЦП «Жилище» на 2002–2010 гг. не были выполнены по ключевым показателям (главное, по ежегодным объемам строительства жилья и по его доступности).

Официальной причиной является кризис, реальных причин много, но основными из них являются следующие: доминирование на рынке сильных игроков субфедерального уровня, которые придерживались стратегии «строить мало и продавать дорого» в 2002–2010 гг.; активный процесс вытеснения сильных игроков рынка субфедерального уровня сильными игроками федерального уровня из наиболее привлекательных инвестиционно-строительных рынков predetermined развитие рынков недвижимости по спекулятивному сценарию (особенно в 2006–2008 гг.), что привело к существенному превышению цен предложений уровням доступных цен на жилье практически во всех регионах России.

Спекулятивный этап роста цен на жилье в России был predetermined основной тенденцией развития рынка недвижимости за последнее десятилетие – его предстоящим захватом сильными игроками федерального уровня.

Основная задача принятой программы «Жилище» (а также Стратегии жилищного строительства до 2020 г.) – обеспечить условия ежегодного строительства к 2020 г. не менее 1 кв. м нового жилья на каждого жителя России, что в абсолютных показателях составит порядка 142 млн кв. м, против примерно 60 млн кв. м по итогам 2010 г. (увеличение почти в 2,4 раза).

Задача введения более корректной методики определения коэффициента (индикатора) доступности жилья является актуальной и отвечает федеральной исполнительной власти к разработке основных положений программы массового строительства жилья, запланированной в настоящее время в ФЦП «Жилище» на 2011–2015 гг.

Основные положения принятой в России методики расчета индикатора доступности жилья используют средние значения доходов, что противоречит общемировой практике, где используются среднемедианные значения.

Изучение доступных данных Росстата показало, что средние значения зарплаты в России в 1,4 раза больше аналогичных среднемедианных значений. В каждом конкретном субъекте федерации это отличие различно. Например, в российской столице оно составляет не менее 1,8 раза и отражает существующий уровень расслоения домохозяйств по доходам.

В настоящее время потенциальная потребность российских домохозяйств в жилье оценена по данным социологических исследований за 2009 г.

Эти исследования показали, что 60 % российских семей мечтают улучшить жилищные условия.

В большинстве случаев их единственным капиталом является имеющееся у них жилье, значительная часть которого может быть реализована на вторичном рынке жилья, что позволит некоторым из них улучшить свои жилищные условия на коммерческой основе. Но с большой степенью вероятности ипотечное кредитование будет для таких домохозяйств недоступным из-за невозможности прохождения процедуры андеррайтинга (то есть проверки банком платежеспособности клиента, желающего взять кредит).

Вместе с тем, при среднемесечном доходе российского домохозяйства в 30 тыс. рублей доступность стандартной двухкомнатной квартиры обеспечивается при стоимости 1 кв. м порядка 20 тыс. рублей. При условии планируемого предоставления земельного участка бесплатно застройщику жилья эконом-класса и бесплатного подключения к основным инженерным сетям, а также при условии нормирования прибыли застройщика жилья эконом-класса подобная стоимость может быть достигнута на рынке. Это позволит потенциально привлечь для операций на рынке еще порядка 18 % российских домохозяйств (порядка 9,4 млн).

Таким образом, оценки показывают, что только порядка 38 % (порядка 19,8 млн) российских домохозяйств могут улучшить свои жилищные условия на коммерческой основе при условии, что среднероссийская цена на жилье эконом-класса составит порядка 20 тыс. рублей за кв. м. 38 % российских домохозяйств – это 20,8 млн домохозяйств, которые могут приобрести на коммерческой основе жилье эконом-класса по цене не выше 20 тыс. рублей за кв. м.

ФЦП «Жилище» на 2011–2015 гг.

Вполне естественно, что прогнозы развития рынка жилья должны базироваться на планах управляющей подсистеме рынка и анализе их выполнимости. Основные планы власти по развитию рынка жилья в нашей стране изложены в ФЦП «Жилище» на 2011–2015 гг., принятой 17 декабря 2010 г.

Вполне очевидно, что программные показатели должны быть обоснованы и выполнимы.

Необходимо отметить, что предыдущий этап выполнения ФЦП «Жилище» на 2002–2010 гг. так и не был выполнен по большинству основных параметров, главными из которых были показатели по ежегодным объемам строительства жилья и по его доступности (расчет в программном варианте).

Официальной основной причиной этого был кризис. Однако по мнению наших экспертов, причиной был не только кризис, но и недостаточно эффективные усилия управляющей подсистемы рынка по регулированию инвестиционно-строительного рынка, а также завершение процесса смены сильных игроков рынка с субфедеральных на федеральных, чему во многом и способствовал кризис.

В конце сентября 2010 г. произошло одно из важнейших событий – от своей должности был отстранен глава прежней столичной администрации, и это событие стало логическим завершением процесса вытеснения сильных игроков рынка субфедерального уровня с инвестиционно-строительных и иных региональных рынков.

Напомним, что «доброй экспансией» московского строй комплекса в российские регионы были охвачены в 2010 г. порядка 50 регионов. Во многом из-за этого на рынках жилья российских регионов был реализован спекулятивный сценарий их развития в условиях недостаточно активного регулирования развития этого рынка со стороны федеральной исполнительной власти.

Глава федеральной исполнительной власти на совещании, посвященном предстоящим задачам власти по развитию рынка жилья, в Кирове 4 февраля 2011 г. поручил ускорить темпы строительства жилья и к 2020 г. увеличить его в 2,4 раза.

На этом совещании по жилищным вопросам были поставлены четыре основных задачи: строить много (90 млн кв. м по итогам 2015 г. и 142 млн кв. м по итогам 2020 г.), обеспечить доступность жилья для трети домохозяйств (в ФЦП «Жилище» по итогам 2015 года – до 30 %), обеспечить «прозрачность» проведения конкурсов под застройку, продлить мораторий для госведомств на распоряжение земельными участками и активно передавать их в Фонд РЖС.

Большинство экспертов высказывают мнение о том, что ФЦП «Жилище» на 2011–2015 гг. является в большей степени предвыборной PR-

акцией, чем реально выполнимой программой с достижимыми основными показателями. Особенное сомнение у большинства экспертов вызывает достижение намеченных ежегодных объемов строительства жилья и его доступность.

Важную роль в этом процессе могли бы сыграть территориальные подразделения Фонда РЖС, формирование которых началось в конце 2010 г.

Ценовая ситуация на большинстве рынков жилья в российских регионах будет характеризоваться постепенным снижением цен реальных сделок, при этом цены предложений будут достаточно стабильны или даже покажут небольшой годовой рост (в пределах 4–8 %).

Принятые федеральной исполнительной властью очередные планы по масштабному строительству жилья эконом-класса (ФЦП «Жилище» на 2011–2015 гг.) потребуют существенного изменения «правил игры» на рынке для их выполнения.

Эти изменения должны быть проведены по следующим основным направлениям: сокращение сроков строительства жилья, особенно в части проведения согласований проектов строительства; снижение себестоимости строительства жилья за счет минимизации затрат на приобретение прав на земельный участок, подключений к основным инженерным коммуникациям, использования современных конструктивных и технологических решений; регламентация норм прибыли при строительстве жилья эконом-класса, выкупаемого у застройщиков для нужд государства и муниципалитетов; стимулирование спроса за счет совершенствования существующей системы кредитования и введения в практику новых кредитных инструментов, показавших свою эффективность в других странах мира.

Значительную долю строящегося жилья необходимо будет продавать на рынке. В связи с этим, необходимо предлагать жилье по более конкурентным ценам. Этого можно достичь только снижая реальную стоимость продаж, поскольку существенного роста доходов домохозяйств в ближайшие годы не произойдет, и стимулируя платежеспособный спрос эффективной системой кредитования.

При этом необходимо в первую очередь использовать как существующую систему ипотечного кредитования, так и систему строительно-сберегательных касс, которая показала свою эффективность на недостаточно развитых рынках жилья в других странах мира.

В целом, выполнение программы массового строительства жилья эконом-класса в нашей стране способно не только улучшить жилищные условия платежеспособной части домохозяйств, но и будет способствовать развитию экономики нашей страны за счет большого мультипликативного эффекта, которым характеризуется инвестиционно-строительный рынок среди других секторов экономики.

Ключевой проблемой выполнения программы массового строительства жилья эконом-класса (в том числе и малоэтажного) является повышение его доступности.

Понятие «доступность жилья» вошло на российский рынок почти семь лет назад, но российское жилье от этого доступней не стало. Напротив, спекулятивный этап развития российского рынка жилья в 2006–2008 гг. сделал жилье недоступным для 85–90 % российских домохозяйств, несмотря на интенсивное развитие ипотеки фактически даже на кабальных условиях заключения таких кредитных договоров.

Напомним, что коэффициент доступности жилья введен в ФЦП «Жилище» на 2002–2010 гг. и рассчитывается следующим образом (взято из ФЦП «Жилище»):

Исходные данные

При расчете значения целевого индикатора применяются следующие данные: средняя рыночная стоимость 1 кв. м жилья (в рублях в среднем за год). Рассчитывается как среднее арифметическое средних цен на первичном и вторичном рынках жилья, определяемых органом государственной статистики. Источник данных – орган государственной статистики; среднедушевые денежные доходы (в рублях в месяц на человека в среднем за год). Источник данных – орган государственной статистики.

1. Алгоритм расчета значения целевого индикатора по субъекту Российской Федерации

Значение целевого индикатора рассчитывается как отношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. м к среднему годовому совокупному денежному доходу семьи из 3 человек в субъекте Российской Федерации.

2. Алгоритм расчета значения целевого индикатора в среднем по Российской Федерации

Значение целевого индикатора рассчитывается как отношение средней по Российской Федерации рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв. м к среднедушевому годовому совокупному денежному доходу семьи из 3 человек.

К концу 2007 г. коэффициент доступности жилья в среднем по Российской Федерации должен быть равен 3,2, к концу 2010 года – 3.

В 2007–2008 гг. специалистами Аналитического Агентства RWAY были изучены основные подходы к определению доступности жилья во многих странах мира. По результатам этих работ была разработана методика определения доступности жилья в России с учетом накопленного мирового опыта.

С 2009 г. исследователи Федеральной целевой программы «Жилище» начали готовить аналитические отчеты по изменению доступности жилья на первичном и вторичном рынках Москвы, Московской области и других регионов России.

В исследованиях использовались подходы, предложенные специалистами портала Demographia.com, которые специализируются на анализе рынков различных стран мира. Доступность жилья измеряется в данном случае по количеству лет, которые требуются домохозяйству для приобретения домовладения при фиксированном уровне дохода.

Специалисты, исследующие рынки жилья, уже достаточно давно оперируют терминами «доступность жилья» и «коэффициент доступности жилья». Менее известен на российском рынке термин «справедливая цена».

Несмотря на некоторые разночтения в методике расчета коэффициента доступности жилья для различных территорий существует общепринятая классификация рынков жилья с точки зрения его доступности (см. табл. 1):

Таблица 1

Доступность жилья в России

<i>Категория</i>	<i>Значение коэффициента</i>
Жилье доступно (affordable)	До 3 лет
Жилье не очень доступно (moderately unaffordable)	От 3 до 4 лет
Приобретение жилья осложнено (seriously unaffordable)	От 4 до 5 лет
Жилье существенно недоступно (severely unaffordable)	Более 5 лет

В качестве коэффициента здесь используется время (выраженное в годах), которое необходимо домохозяйству, чтобы скопить денежные средства на приобретение стандартной единицы жилья.

Жилье согласно этой методике считается доступным, если оно соответствует трем (или менее) годовым доходам семьи (до вычета налогов), причем в качестве показателя берется среднемедианный доход (т. е. такой доход, меньше и больше которого получают равные по численности части населения).

Доступность жилья в России

В мае 2012 г. Аналитическое агентство RWAY вводит на рынке новую систему мониторинга доступности жилья эконом-класса. Российские домохозяйства в каждом из субъектов федерации получают уникальную возможность знать, сколько квадратных метров жилья им доступно при текущих уровнях цен на жилье и среднемедианных доходах.

Литература

1. Стерник, Г. М. Технология анализа рынка недвижимости / Г. М. Стерник. – М., 2008.
2. Индикаторы рынка недвижимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.irm.ru, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.

3. Доступность жилья эконом-класса в России. Современное состояние и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rway.ru/russia/articles/2600/>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.

4. Жилье эконом-класса в Москве: тенденции и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.irn.ru/articles/22647.html>, свободный. – Заглавие с экрана. – Яз. рус.