

УДК 330

doi: 10.20310/1819-8813-2017-12-4-37-42

## ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПАНЧЕНКО ГРИГОРИЙ ЛЬВОВИЧ

Тамбовский государственный университет имени Г. Р. Державина,  
г. Тамбов, Российская Федерация, e-mail: lifeisfan@mail.ru

В статье рассматриваются экономические отношения на рынке жилой недвижимости. Исследованы факторы, влияющие на его развитие в России и их отличительные черты. Рассматриваются такие политэкономические категории, как недвижимость и жилищная недвижимость. Выявлены особенности, характерные для развития Российского рынка жилой недвижимости. Дана характеристика современного рынка жилья. Описаны основные его проблемы, и предложены возможные пути их решения. Уточнены организационно-экономические отношения, которые формируются между экономическими субъектами, задействованными в производстве и реализации объектов рынка жилой недвижимости. Исследованы трансформационные процессы на рынке жилой недвижимости России. Показаны изменения в предпочтениях потребителей жилья с течением времени и связанная с этим дифференциация продуктов рынка жилой недвижимости. Рассматривается влияние экономических кризисов на рынок жилья. Раскрываются факторы, которые в условиях кризиса способствуют принятию решения о покупке жилой недвижимости потенциальными потребителями. Охарактеризованы процессы, способствующие формированию спроса на рынке жилой недвижимости. Показана взаимосвязь спроса с государственной политикой и экономической ситуацией в стране. Дана характеристика предложения на рынке жилой недвижимости, под которым подразумевается зависимость желаемого объема его продажи от цены единицы жилой площади. Рассмотрены такие факторы, влияющие на предложение на рынке жилой недвижимости, как: стоимость и доступность ресурсов, необходимых для производства; доступность денежно-кредитных ресурсов; существующая система налогообложения; количество продавцов товаров (услуг). Сделан вывод о зависимости состояния и динамики основных показателей рынка жилья (цен, объемов продаж) и об особенностях реагирования различных его сегментов на изменения макроэкономической ситуации в стране, уровне доходов и накоплений людей.

*Ключевые слова:* рынок жилой недвижимости, экономика недвижимости, рынок недвижимого имущества, факторы развития рынка, жилищная недвижимость

Недвижимость является одной из составляющих национального богатства страны и является ее важным экономическим ресурсом. Чаще всего она ассоциируется с предметами, обладающими зримыми физическими свойствами. Однако получить представление о таких понятиях, как «недвижимость» и «жилая недвижимость» с помощью только физических характеристик невозможно, так как они представляют собой синтез материальных, правовых, социальных и экономических свойств. Жилая недвижимость отличается от других категорий тем, что предназначена для постоянного проживания людей и отвечает установленным законодательством требованиям (санитарным и техническим правилам и нормам, быть неперемещаемой и др.).

Рынок недвижимости – это совокупность экономических отношений вокруг создания, эксплуа-

тации и перераспределения прав на объекты недвижимости. По назначению этих объектов, с которыми связаны экономические интересы на рынке недвижимости, можно выделить следующие сегменты рынка:

- рынок жилой недвижимости;
- рынок земельных участков;
- рынок нежилых помещений;
- рынок промышленной недвижимости.

Принципиальное отличие рынка жилой недвижимости состоит, по нашему мнению, в высокой социальной значимости жилья и постоянно растущей потребности в нем у населения.

По мере развития рынка жилья меняются и развиваются предпочтения потребителя. После перехода к рыночной экономике основное требование к жилью изменилось. Экономичность и скорость постройки, необходимые для обеспечения

потребности в массовом жилье, отошла на второй план. В рыночной экономике основной расчет идет на покупательные возможности и запросы разных слоев населения [1]. Следовательно, конечная продукция на рынке жилой недвижимости становится более дифференцированной. Цена при прочих равных условиях определяется качеством этой продукции.

Как известно, качество объектов рынка жилой недвижимости играет огромную роль в формировании спроса. Оно характеризуется такими показателями, как долговечность, эргономичность, экологичность, безопасность, эстетичность и др. Проанализировав недвижимость в соответствии с данными требованиями, можно судить о его предполагаемой стоимости.

Элитные дома, построенные в начале 90-х гг. XX в., в настоящее время не востребованы, так как не соответствуют современным предпочтениям покупателей. Низкие потолки, бедная архитектура здания, отсутствие необходимой по современным меркам инфраструктуры уменьшают востребованность такого жилья. Поменялись и предпочитаемые покупателями этажи. В настоящее время покупатели выбирают более высокие этажи, тогда как в 80-х гг. спросом пользовались второй и средние этажи. Нижние этажи жилых помещений крупных городов характеризуются большим уровнем загрязненности воздуха и распространением шума от расположенных вблизи оживленных улиц, что связано с существенным увеличением числа машин.

В современных высотных домах точечной застройки возможен панорамный вид на город из окна. В них преобладающим является естественное освещение. Получение разрешения на перепланировку жилого помещения для более высоких этажей получить легче вследствие меньшего веса здания над квартирой. Современные жилые высотные дома оборудованы грузовыми лифтами. Это помогает решить проблемы, связанные с транспортировкой крупногабаритных вещей на верхний этаж.

В условиях ограниченного количества необходимой информации покупатель часто начинает воспринимать цену как характеристику качества товара. При этом часто возникают ситуации, когда качественное жилье не успевает даже выйти на рынок (жилые помещения реализуются на основании личных связей), некачественный жилой фонд остается на рынке. Это более характерно для первичного рынка жилья, так как потребителю сложно судить о качестве здания, например, если оно еще находится в стадии строительства.

Кроме того, спрос на жилье зависит от прошлых, текущих и предполагаемых доходов. В свою

очередь, на спрос также влияют факторы, связанные с ожиданием макроэкономических кризисов. Ожидаемые доходы зависят от экономического благополучия общества, преобладания в нем оптимистических или пессимистических прогнозов. К примеру, развитие ипотечного кредитования увеличивает возможность приобретения жилой недвижимости в настоящее время при оптимистичном взгляде на предполагаемый уровень доходов.

Повышение уровня цен на сопутствующие затраты негативно влияют на спрос. При этом, повышение цен на обслуживание и ремонт жилья, как и повышение тарифов ЖКХ, которые находятся в прямой зависимости от площади, при схожих остальных характеристиках понижают спрос на крупногабаритные квартиры. Подобные изменения влияют и на структуру спроса на жилую недвижимость. Так, жильцы с небольшим достатком, проживающие в многокомнатных квартирах, вероятно, постараются продать лишние метры жилой площади, что приведет к увеличению предложения такого рода жилья, при этом спрос на малогабаритные жилые помещения, которые станут более экономичными, возрастет.

По нашему мнению, рост стоимости квартиры первичного рынка, приведет к тому, что покупатели станут больше приобретать жилье на вторичном рынке. Это справедливо и для обратной ситуации. Подобным образом уменьшение стоимости эксплуатации загородной жилой недвижимости приведет к снижению спроса на жилье в городе.

Как известно, снижение предложения объектов рынка жилой недвижимости способствует ухудшению финансового, экономического положения застройщика. Так, реальные доходы населения уменьшаются в период кризиса, при этом увеличивается стоимость заимствования, что приводит к сокращению спроса и снижает цены на жилье (рис. 1). Ожидание удешевления недвижимости, как правило, приводит к откладыванию приобретения жилого помещения на период кризиса. Таким образом, выбор покупателя жилья, связанный со временем покупки жилой недвижимости, находится в прямой зависимости от структуры его денежных расходов, то есть соотношения собственных и заемных средств.

Однако рост налогов, которые уплачивают продавцы жилой недвижимости, может привести к уменьшению объемов предложения. Налоговые вычеты, которые используются при покупке жилого помещения, действуют в обратном направлении, способствуя при этом росту спроса на недвижимость.

В России покупатель жилого помещения имеет право получить налоговый вычет от стоимости

покупки жилья. Максимальная сумма, от которой отсчитывается вычет, может составлять 2 млн руб., что делает максимальный возврат равным примерно 260 тыс. руб. Налоговая база при этом сокраща-

ется на сумму выплаченных по ипотечному договору процентов по кредиту без ограничений сумм для вычета.

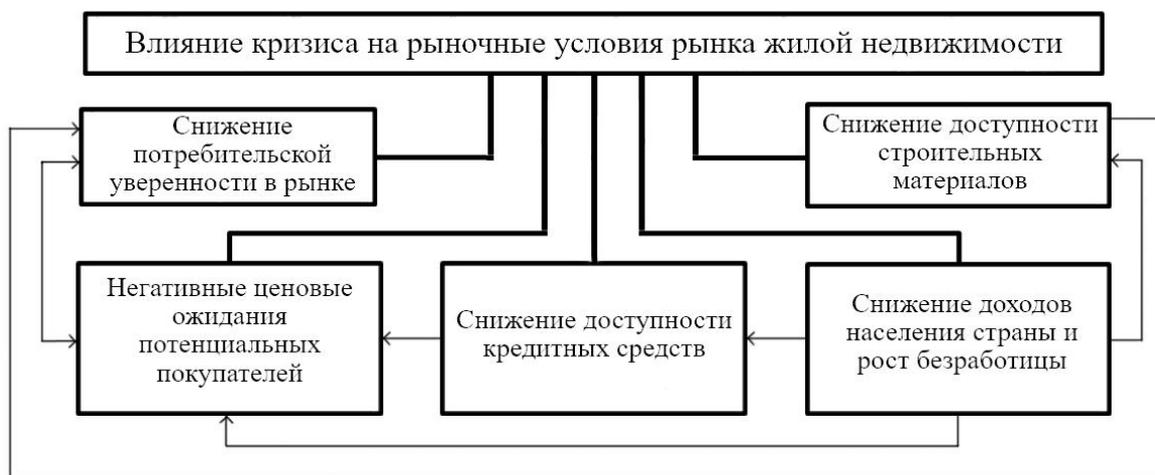


Рис. 1. Влияние кризиса на текущие рыночные условия на рынке жилой недвижимости

Существенно влияют на рынок жилья «шоки совокупного спроса». Примером такого явления можно назвать рост реального дохода в 2004–2006 гг. на душу населения России, который был вызван увеличением выручки от экспорта. Объем экспорта в стоимостном выражении вырос на 35 %, 33 % и 25 %, соответственно. По информации, обнародованной Федеральной службой государственной статистики, затраты среднего домохозяйства в России увеличились в номинальном исчислении в 2006 г. на 55 % по сравнению с 2004 г. и в реальном выражении на 22 % [2]. Приток в российскую экономику денег обеспечивал общий рост доходов и расходов российского населения. Что способствовало, по нашему мнению, существенному притоку финансовых средств на рынок жилой недвижимости. Жилые помещения вначале приобретались для собственного проживания. Потом, с увеличением объема спроса, которое приводило к быстрому росту стоимости, недвижимость приобреталась исключительно для инвестирования и дальнейшей продажи на рынке недвижимости. Согласно отчетам, опубликованным Московским городским комитетом по статистике, в 2006 г. доходы 10 % обеспеченных москвичей достигали в среднем 143 тыс. руб. на одного члена семьи в месяц. Резкое увеличение спроса на жилые помещения, в свою очередь, определило рост средней стоимости одного квадратного метра жилья в столице. Она поднялась с 1400 евро (конец 2004 г.) до 3250 евро в (конец 2006 г.) [3]. Рост стоимости на жилую недвижи-

мость опережал в январе 2007 г. рост среднемесячного дохода московской семьи. Этот доход стал эквивалентом по цене 0,5 м<sup>2</sup> жилого помещения в Москве. В последующем спрос на жилые помещения резко упал, рынок свалился в состояние стагнации.

Второй важнейший фактор, действующий на рынок жилой недвижимости наряду со спросом, и находящийся в прямой зависимости от него – предложение.

Под предложением жилой недвижимости понимается зависимость желаемого объема его продажи от цены единицы жилой площади. Объем продаж измеряется в единицах, принятых для характеристики жилой недвижимости, обычно, в квадратных метрах, количестве квартир, домов.

Можно выделить следующие факторы, влияющие на предложение жилых помещений:

1. Стоимость и доступность ресурсов, необходимых для производства, где цена предложения, сложившаяся на первичном рынке жилых помещений, находится в зависимости от стоимости капиталов, затраченного труда, земельного участка, предпринимательского умения.

Основной фактор, который влияет на стоимость первичного ресурса, характеризуется наличием на данной территории запасов строительных ресурсов. Если отсутствует необходимое сырье для осуществления строительных и монтажных работ, то возникает необходимость поставок такого сырья из соседних регионов. Это существенно увеличивает расходы. В то же время на стоимость сырья

вливают условия добычи и доступности сырья и их изменение в форме истощения прежних и разработки новых месторождений. Также, увеличившийся спрос на ресурсы со стороны домашних хозяйств на строительные и отделочные материалы, ведет к росту цен на ресурсы.

Основной материал строительства – цемент, бетон и строительные растворы на его основе. Сезонный характер спроса на цемент определяет летнюю активизацию строительных работ. Европейская часть России периодически испытывает дефицит цемента и материалов на его основе. В настоящее время в Российской Федерации действует около 50 цементных заводов. Из них семь по объему производства цемента можно считать крупными. Суммарное производство этих заводов оценивается в 69 млн т. В то время как общероссийское потребление этого материала превышает 90 млн т. цемента [4]. Крупные компании, страхуя себя от дефицита цемента, заключают долгосрочные контракты с поставщиками. Однако, небольшие застройщики и домашние хозяйства вынуждены платить дороже или смещать сроки строительства жилья.

При этом важно принять во внимание то, что в Российской Федерации продолжается дефицит сборного железобетона.

В ходе исследования было выявлено, что проблема дефицита строительных ресурсов стоит особенно остро. Дороговизна и дефицит строительных ресурсов инициирует активный поиск более дешевых заменителей, а также организации производства альтернативных строительных материалов. Новые технологии, позволяющие кардинально уменьшить расходы производства единицы продукции на жилищном рынке, ведут к реальному сокращению сроков строительства, повышению доступности жилья для широкого слоя населения. Одним из современных способов удешевить строительство является использование щепоцементных плит с применением добавок цементного раствора и жидкого стекла. Они имеют более продолжительный срок службы. Другими заменителями традиционного строительного материала становятся готовые панели на основе металлического каркаса с минераловатным утеплителем. Они используются для постройки коттеджей, таунхаусов и многоквартирных домов, высота которых не превышает 6 этажей.

Кроме того, рост или падение цен и доступность ресурсов оказывает влияние на поведение застройщика на жилищном рынке в долгосрочном периоде. Строительные фирмы, ожидая затруднения, которые связаны с дефицитом строительного сырья, меняют структуру предложения на рынке недвижимости.

Мы считаем, что цена труда, зависящая от уровня конкуренции на различных сегментах строительного рынка труда, характеризуется свободой доступа на данный тип рынка труда мигрантов, так как деятельность мигрантов позволила удешевить процесс строительства. Когда у российских рабочих вызывал интерес предложение работодателя с зарплатой не ниже 25 тыс. руб. в зависимости от квалификации, то в этот период среднемесячный заработок иностранного строителя варьировал в пределах 20 тыс. руб.

Как показало исследование, самым ценным основным капиталом строительной организации является строительная техника, которая включает машины и различное оборудование, а также недвижимость в виде офисных и складских помещений, различных сооружений. Причем, решение проблем с обеспечением дорогостоящей техники может осуществляться на основе заключения лизинговых договоров со специализированными организациями, когда происходит замещение покупки техники в собственность лизингом, экономия на издержках производства часто нивелируется увеличением транзакционных расходов. Это связано, в том числе, с рыночной неопределенностью и недостаточно развитым рыночным механизмом.

Цена и доступность земельных участков для строительства жилой недвижимости как фактор также выходит на ведущие роли, так как не все выделяемых земельных участков могут использоваться для строительства.

2. Доступность денежно-кредитных ресурсов. Увеличение доли заемного капитала в финансировании строительных работ позволяет увеличить средневзвешенную цену капитала. Стоимость заемного капитала определяет не только стоимость предлагаемой жилой недвижимости, но и позволяет разработать оптимальные сетевые графики строительных работ, например, параллельное возведение нескольких объектов. С другой стороны, эта величина существенно влияет на качество приобретенных ресурсов и выполняемых работ. Основной фактор доступности денежно-кредитных ресурсов главным образом влияет на объем предложения на первичном рынке жилья.

3. Существующая система налогообложения. Касаясь прямых налогов, следует отметить, что их воздействие на стоимость предложения становится опосредованным. Данные условия действуют как на производителей, в том числе заказчиков, застройщиков, так и для продавцов, включая всевозможных посредников, риэлторов, которые работают на первичном рынке жилья.

Следует отметить, что на первичном рынке жилья каждый продавец, заказчик, застройщик, риэл-

тор, имеющий статус юридического лица, применяет общую систему налогообложения. Она подразумевает уплату двух прямых налогов: налог на добавленную стоимость, исчисляемую 18 %, и налог на прибыль в 20 %. Однако малые предприятия могут применять в своей деятельности специальный налоговый режим по упрощенной системе. Налоговая ставка определяется двумя способами:

– во-первых, если объект налогообложения выражен доходом, то налоговая ставка определяется в размере 6 %;

– во-вторых, если объект налогообложения выражен доходом, уменьшенным на величину совокупных затрат, то в этом случае налоговая ставка определяется в размере 15 %.

Продавцы на вторичном рынке недвижимости – это, как правило, физические лица, или домохозяйство. Согласно Налоговому кодексу России, в случае продажи жилого помещения совокупный доход облагается налогом по ставке 13 % от выручки за соответствующую продажу. База налогообложения снижается на сумму денежных издержек, которые связаны с процедурой продажи и на сумму имущественного налогового вычета на продажу.

4. Цены на продукцию, связанную с производством. На стоимость предложения той или иной продукции оказывает влияние стоимость товаров (услуг, работ), которые связаны с ней в производстве. Как известно, существует две группы такой продукции:

Во-первых, это стоимость товаров, которые конкурируют в производстве. Конкурирующими товарами является такая продукция, для которой используются аналогичные производственные ресурсы (площади, мощности и т. п.). Например, на одном земельном участке может быть построена как жилая недвижимость, так и объект строительства коммерческого или промышленного или специального назначения. Очевидно, рост стоимости на реализуемые или арендуемые торговые и складские площади в данном районе увеличит объемы строительства коммерческих помещений за счет сокращения строительства жилой недвижимости, и наоборот.

Во-вторых, стоимость на товары, которые сопутствуют друг другу при производстве. Сопутствующими являются, к примеру, жилые и торговые помещения, которые расположены в пределах одного объекта недвижимости. Рост стоимости на жилые помещения приводит к росту предложения, а также увеличивает предложение торговых, офисных помещений, которые расположены на нижних этажах жилых домов.

5. Количество продавцов товаров (услуг). Роль продавца на первичном рынке недвижимости играют застройщики, действующие самостоятельно, или продающие помещения, используя посредников. На вторичном рынке продавцы – это домашние хозяйства, действующие с использованием посредника или самостоятельно. Ужесточив строительные нормы и правила, а также требования лицензирования и сертификации деятельности, можно сократить количество продавцов на первичном рынке жилья. Однако, в настоящее время государством проводится политика, которая направлена на снятие административных барьеров, в итоге это приводит к приходу в отрасль строительства жилой недвижимости предприятий из смежных отраслей, которые занимаются, например, строительством промышленных объектов.

По нашему мнению, факторами, оказывающими влияние на изменение числа продавцов на вторичном рынке жилья, являются:

– введение в России единого налога на недвижимое имущество, и значительное изменение стоимости содержания жилого помещения. Под этим фактором подразумевается влияние увеличения затрат на содержание свободного жилого помещения, когда размер платы за аренду не компенсирует все расходы в той степени, в которой они удовлетворяют владельца недвижимости. В данном случае значительная часть домохозяйств будет избавляться от излишков имеющейся жилой площади;

– изменение количественного состава населения. Этот фактор является производным от процессов роста смертности, интенсификация эмиграции, что приводит к освобождению жилого фонда и, соответственно, увеличивает предложение на рынке.

Таким образом, состояние и динамика основных показателей рынка жилья (цен и объемов продаж) определяется особенностями реагирования различных его сегментов на изменение макроэкономической ситуации в стране, уровня доходов и накоплений людей, а также их ожиданиями и настроениями. Значительное влияние на рынок жилой недвижимости оказывают демографические процессы и характеристики проводимой государством жилищной политики.

#### Литература

1. Бугров О. Б. Жилищная политика и инновационное развитие жилищно-строительной сферы // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 8. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/08/5674>
2. Федеральная служба государственной статистики. Статистический сборник «Жилищное хозяйство России» // Основные социально-экономические показатели. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b07\\_62/IssWWW.exe/Stg/1-0](http://www.gks.ru/bgd/regl/b07_62/IssWWW.exe/Stg/1-0)

3. Селютин Л. Г. Конкурентные процессы в современном строительстве // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия Экономика. 2013. № 1 (60). С. 101-106.

4. Воробьева М. М. Современные аспекты проблемы воспроизводства жилищного фонда в России // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 6. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/06/55309>

#### References

1. Bugrov O. B. Zhilishchnaya politika i innovatsionnoye razvitiye zhilishchno-stroitel'noj sfery [Housing policies and innovative development of the building sphere] // Ekonomika i menedzhment innovatsionnykh tekhnologij. 2014. № 8. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/08/5674>

2. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. Statisticheskij sbornik «Zhilishchnoye khozyajstvo Rossii» [Federal State Statistics Service. Statistical collection «Housing of Russia»] // Osnovnye sotsial'no-ekonomicheskiye pokazateli. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b07\\_62/IssWWW.-exe/Stg/1-0](http://www.gks.ru/bgd/regl/b07_62/IssWWW.-exe/Stg/1-0)

3. Selyutina L. G. Konkurentnye protsessy v sovremennom stroitel'stve [Competitive processes in modern construction] // Vestnik INZhEKONa. Seriya Ekonomika. 2013. № 1 (60). S. 101-106.

4. Vorob'eva M. M. Sovremennye aspekty problemy vosproizvodstva zhilishchnogo fonda v Rossii [Modern aspects of a problem of reproduction of a housing stock in Russia] // Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovatsii. 2015. № 6. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/06/55309>

\* \* \*

## FACTORS OF DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC RELATIONS AT THE MARKET OF THE RESIDENTIAL REAL ESTATE

PANCHENKO GRIGORY LVOVICH

Tambov State University named after G.R. Derzhavin,  
Tambov, the Russian Federation, e-mail: [lifeisfan@mail.ru](mailto:lifeisfan@mail.ru)

In article the author considered the economic relations at the market of a residential real estate, investigated the factors influencing its development in Russia and their distinctive features, considered such political economic categories as the real estate and the residential real estate, revealed the features characteristic of development of the Russian market of a residential real estate, gave the characteristic of the modern housing market, described its main problems and proposed possible ways of their solution, specified the organizational and economic relations formed between the economic subjects involved in production and realization of objects of the market of a residential real estate, investigated transformational processes at the market of a residential real estate of Russia, showed changes in preferences of consumers of housing and the differentiation of products of the market of a residential real estate connected with it, considered influence of economic crises on the housing market, revealed factors which in the conditions of crisis promote making decision on purchase of a residential real estate potential consumers, characterized the processes promoting formation of demand at the market of a residential real estate, showed the interrelation of demand with public policy and an economic situation in the country, gave the characteristic of the offer at the market of a residential real estate which is meant as dependence of desirable volume of its sale on the price of unit of living space and considered such factors influencing the offer at the market of a residential real estate as: cost and availability of the resources necessary for production; availability of monetary and credit resources; the existing system of the taxation; number of sellers of goods (services). The author made conclusion on dependence of a state and dynamics of key indicators of the housing market (the prices, sales volumes) and on feature of response of its various segments to changes of a macroeconomic situation in the country, level of income and accumulation of people.

*Key words:* market of residential real estate, real estate economy, real estate market, market development factors, residential real estate

*Об авторе:*

**Панченко Григорий Львович**, аспирант кафедры «Политической экономики и современных бизнес-процессов» Тамбовского государственного университета имени Г. Р. Державина, г. Тамбов, Российская Федерация

*About the author:*

**Panchenko Grigory Lvovich**, Post-graduate Student of the Political Economy and Modern Business Processes Department, Tambov State University named after G.R. Derzhavin, Tambov, the Russian Federation