



Munich Personal RePEc Archive

Price formation in the housing market in CIS countries (Moscow city case study).

Potashev, Roman

Odessa National Economic University

August 2011

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/37782/>
MPRA Paper No. 37782, posted 01 Apr 2012 06:39 UTC

Поташев Роман Евгеньевич
Поташев Роман Євгенійович
Potashev Roman

Ценообразование на рынке жилья в странах СНГ (на примере г. Москвы).

Ціноутворення на ринку житла в країнах СНД (на прикладі м. Москви).
Price formation in the housing market in CIS countries.

В статье представлена авторская модель ценообразования на рынке жилья. Определены экономические показатели, на основании которых следует осуществлять анализ. С позиций микроэкономики проведен анализ цен на рынке жилья стран СНГ на примере г. Москвы в постсоветский период.

У статті представлена авторська модель ціноутворення на ринку житла. Виявлені економічні показники, на основі яких слід здійснювати аналіз. З позицій мікроекономіки проведений аналіз цін на ринку житла країн СНД на прикладі м. Москви протягом пострадянського періоду.

The article presents the author's model of pricing at the housing market. Economic indicators according to which the analysis should be carried out are defined in this article. The analysis of prices at the housing market of CIS countries on the example of Moscow in the post-Soviet period is made from the standpoint of microeconomics.

Ключевые слова: цена, жилье, инфляция, валютный курс, аренда, заработная плата.

Ключові слова: ціна, житло, інфляція, валютний курс, оренда, заробітна платня.

Key words: price, housing, inflation, currency exchange rate, rent, wage.

Форм. 1. Табл. 0. Рис. 5. Лит. 17.

Постановка проблемы. Вопрос ценообразование на то или иное благо является одним из ключевых среди вопросов, связанных с этим благом. Не

является исключением и рынок жилья. Вопросы ценообразования на рынке жилой недвижимости являются важными для разных заинтересованных сторон, а именно – покупателей и продавцов недвижимости, девелоперов, банкиров, инвесторов и государства.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования рынка жилья в отечественной литературе посвящены преимущественно оценке жилья, ипотечному кредитованию, правовым аспектам рынка жилья (С. Арбузов [1], О. С. Дроздовская [2] и др.). Работы же исследователей в области ценообразования на рынке жилья (Ю. М. Манцевич [3], Р. В. Манн [4], И.В. Довдиенко [5] и др.) не всегда опираются на микроэкономическую теоретическую базу.

Нерешенные части проблемы. Не полностью выяснены причины существенного роста цен на рынке жилья в постсоветский период, отсутствуют обоснованные прогнозы динамики цен на этом рынке.

Цель исследования. В одной из работ автора [6, с. 6-10] уже были рассмотрены причины значительного изменения долларовых цен на жилье в странах СНГ в постсоветский период. Тогда анализ проводился с позиций макроэкономики. Было показано, что значительный рост долларовых цен на рынке жилья в странах СНГ был частью роста долларовых цен на товары и услуги. Рост же долларовых цен на товары и услуги был вызван в первую очередь сближением валютного курса и курса по ППС.

В этой же работе анализ динамики цен на рынке жилья стран СНГ (на примере г. Москвы) во весь постсоветский период будет проведен с позиций микроэкономики.

Основные результаты исследования. В данном исследовании сначала сформулируем модель ценообразования на рынке жилья, потом опишем некоторые её важные следствия, далее определим показатели для анализа рынка жилья и, собственно, проведем анализ цен на рынке жилья.

Итак, возможны несколько вариантов удовлетворения потребности человека в жилье: покупка в собственность жилья на первичном или

вторичном рынках (первичное или вторичное жильё), аренда жилья, проживание с родственниками, в общежитии, гостинице, другие варианты. С точки зрения экономической теории, перечисленные варианты являются субститутами – товарами-заменителями. В случае ухудшения потребительских свойств какого-то товара либо повышения его цены потребители будут стремиться переключиться на потребление другого товара.

Потому необходимо рассмотрение рынков аренды, первичного и вторичного жилья. Начнем с рынка аренды.

Упрощение 1. Рынок аренды – рынок совершенной конкуренции. Товар однороден по потребительским свойствам. Большое количество независимых арендаторов и арендодателей.

Модель 1. Объект исследования – центр какой-либо территории (к примеру, районный, областной центр, либо столица). Периферия не рассматривается. Данная модель опирается на теоретическое построение Хэла Р. Вэриана [7, с.15-35]¹. Университет, как фактор «притяжения» в построении Вэриана, был заменен желанием людей жить в центре ввиду более высокого уровня жизни в нем; внутреннее кольцо называем центром, внешнее кольцо – периферией.

Резервная цена — это наивысшая цена, по которой арендатор (в общем случае - покупатель) все еще согласен арендовать квартиру. Расположив всех арендаторов какого-либо центра по уменьшению их резервной цены так, чтобы по оси X отмечался его порядковый номер, а по оси Y – его резервная цена, получим функцию спроса (рис.1).

¹ Для лучшего понимания модели стоит ознакомиться с теоретическим построением Хэла Р. Вэриана.

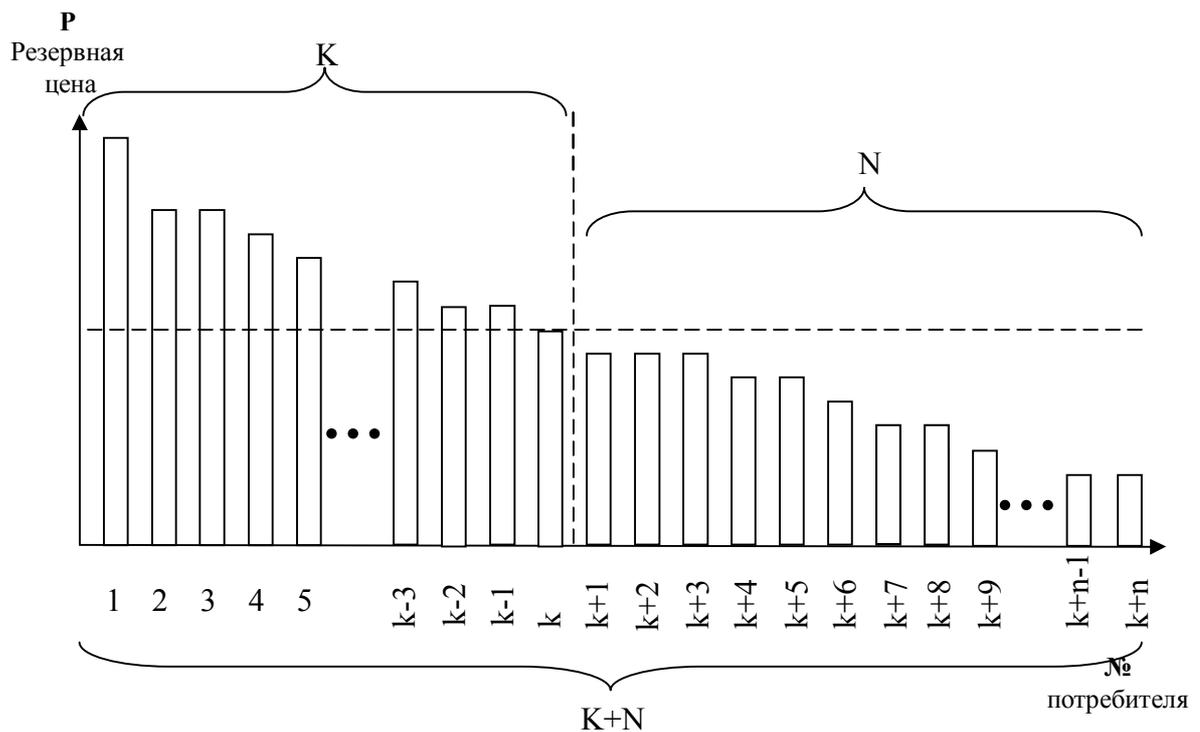


Рис.1. Ранжирование арендаторов жилья по их резервной цене (функция спроса).

На рынке аренды центра (внутреннего кольца) K^2 арендодателей (предложение) и $K+N$ потенциальных арендаторов (реальный и потенциальный спрос). На рынке аренды каждого центра арендаторов больше, чем арендодателей. Согласно модели, арендовать квартиру смогут только K арендаторов, причем пожелавшие и способные заплатить наибольшую резервную цену. Что это за люди, неудовлетворенные N арендаторов? Студенты, молодые специалисты, работники бюджетной сферы, другие индивиды с низкими доходами. Какие варианты поведения имеют неудовлетворенные арендаторы? Они могут вернуться на периферию, жить в общежитиях, у родственников, решить арендовать квартиру совместно.

Отметим, что в среднесрочном периоде количество арендодателей меняется незначительно. Соответственно и количество удовлетворенных арендаторов тоже.

² Большой буквой обозначается количество арендаторов или арендодателей; маленькой – их порядковый номер.

Проанализируем, как увеличение предложения на рынке аренды повлияет на размер арендной платы. Увеличение количества арендодателей (с K до $K+1$) приведет, соответственно, к увеличению количества удовлетворенных арендаторов (удовлетворенным окажется и $k+1$ арендатор), что, согласно модели, снизит общий размер арендной платы до резервной цены последнего удовлетворенного арендатора ($k+1$ арендатор).

Таким образом видно, что рынок аренды центра – рынок арендодателя, рынок арендодателя в том смысле, что арендаторам приходится конкурировать между собой за право арендовать квартиру, и выигрывает в конкурентной борьбе арендатор с наибольшей резервной ценой.

Ремарка 1. Реальный рынок аренды далек от рынка совершенной конкуренции. Квартиры различны по своим потребительским свойствам (количество комнат, месторасположение, наличие ремонта и прочее). Информация на рынке не распространяется мгновенно. Рынки некоторых центров могут иметь черты олигопольных. И, тем не менее – в большом центре (будь то областной центр или столица), существует большое количество независимых арендаторов и арендодателей, не способных самостоятельно влиять на равновесную цену. Таким образом, рынок аренды центра – рынок монополистической конкуренции. Для такого рынка разработанная модель будет применима, хотя взаимодействие участников будет иметь несколько иной вид:

- не будет единой цены для всего центра, т.е. равновесная цена на графике не будет иметь вида горизонтальной прямой – это будет некая кривая, учитывающая, как потребности арендаторов, так и свойства предлагаемых квартир;
- равновесие на таком рынке будет наступать несколько позднее, чем на рынке совершенной конкуренции;
- часть квартир будет пустовать некоторое время.

Следует учитывать, что для рынка аренды не характерен инвестиционный и спекулятивный спрос. Следовательно, этот рынок отображает реальное соотношение спроса и предложения.

Теперь рассмотрим рынки покупки первичного и вторичного жилья.

Упрощение 2. Вторичное и первичное жилье имеют совершенно одинаковые характеристики. Как следствие – у первичного и вторичного жилья одинаковая цена. С точки зрения потребителя совершенно безразлично, что покупать.

Модель 2. Превышение средств, направляемых на покупку первичного жилья, над его стоимостью, приводит к появлению части неудовлетворенных покупателей, которые имеют возможность (деньги) и желание удовлетворить свою потребность. На рынке первичного жилья – дефицит, следовательно, покупатели переориентируются на рынок вторичного жилья. Будет происходить повышение цены на нем. В каких пределах? Это зависит от различных факторов: количества неудовлетворенных покупателей, количества желающих продать вторичное жилье, цены на другие блага и прочее. Подробный анализ этих факторов требует отдельного исследования. Напомним, что, ввиду совершенной идентичности для покупателей жилья на первичном и вторичном рынках (упрощение 2), покупателю совершенно безразлично, что покупать. С другой стороны, представляется совершенно очевидным, что для строителей в данной ситуации совершенно нецелесообразно продавать жилье дешевле вторичного (т.е. недополучать прибыль), оставляя цены на прежнем уровне, соответственно, они будут повышать цены до уровня цен на вторичном рынке.

В случае увеличения стоимостного выражения всего первичного жилья (вследствие увеличения объемов строительства), либо в случае уменьшения средств, направляемых на покупку жилья (к примеру, экономический кризис), возможна ситуация, когда не все первичное жилье выкупается, продавцы первичного жилья снижают цены ниже цен вторичного рынка, снижаются цены на вторичном рынке, увеличивается количество сделок на

первичном и вторичных рынках, устанавливается равновесие при более низком уровне цен.

Ремарка 2. Упрощение 2 вводилось для создания модели 2. Без данного упрощения модель взаимодействия спроса и предложения на рынке покупки жилья также функционирует, но несколько в измененном виде.

Первичное жилье отличается от вторичного по многим свойствам и характеристикам, среди которых – планировка, состояние, месторасположение, размер и прочее. Более детальный список свойств и анализ их влияния на цену жилья – в другой работе автора [8, таблица 1]. Разница в цене между первичным и вторичным жильем показывает «баланс» этих свойств и характеристик.

Следует иметь в виду, что для потребителя нет четкой грани, «водораздела» между первичным и вторичным жильем – существует постепенная градация от «чисто» первичного жилья (этап «котлована») до «чисто» вторичного: покупка только что сданного жилья от строителей, покупка только что сданного жилья у инвестора, покупка жилья в доме, построенном год назад. Таким образом, для покупателя нет рынков первичного и вторичного жилья по отдельности – есть рынок покупки жилья, которому присуще большое разнообразие товара с различным набором потребительских свойств.

С учетом ремарки 2 модель 2 функционирует почти также: теперь равны не цены на первичное и вторичное жилье, а взвешенные предельные полезности этих товаров.

Исследователями проблемы высказано мнение, что рынок вторичного жилья намного более реалистично отображает ценовую ситуацию на рынке жилья, нежели рынок первичного жилья [4,с.49]. Основные аргументы: цены на первичное жилье могут изменяться скачкообразно по мере готовности дома; при желании быстро продать девелоперы могут пойти на существенное снижение цен и прочее. Но для рынков первичного и вторичного жилья возможны перегревы из-за спекулятивно-инвестиционного спроса. Рынок

аренды, как индикатор соотношения спроса и предложения на рынке жилья, лишен этого недостатка.

Итак, можно считать установленной взаимосвязь между рынками первичного и вторичного жилья - цены на первичное и вторичное жилье с учетом их потребительских свойств равны. Как же эти рынки связаны с рынком аренды?

Замечание 1. Рынок аренды, с одной стороны, и рынок покупки первичного и вторичного жилья, с другой стороны, связаны между собой через соотношение

$$\frac{\text{аренда жилья за год}}{\text{цена жилья}} \quad (1).$$

Чем оно выше – тем выгоднее купить жилье, нежели его арендовать. Экономическая природа этого соотношения основывается, вероятно, на временном предпочтении – свойстве человеческого характера предпочесть текущее потребление потреблению в будущем. Временное предпочтение, в свою очередь, зависит от различных факторов: продолжительности жизни индивида, менталитета и традиций, ожиданий, экономической ситуации на данный момент и ожиданий ее изменения и прочего.

В странах Европы и Северной Америки соотношение $\frac{\text{аренда жилья за год}}{\text{цена жилья}}$ широко применяется для определения степени перегрева рынка жилья.

Предложенная выше модель ценообразования на рынке жилья позволяет выявить некоторые важные следствия и более конкретно представить поведение данного рынка. Ввиду всей сложности и многогранности рынка жилья необходимо рассматривать влияние различных факторов на ценообразование на этом рынке по отдельности.

Следствие 1. Прямым следствием построенной модели 1 является то, что рынок аренды быстро реагирует на изменение доходов арендаторов. Как будет показано ниже (следствие 2), арендную ставку можно считать опережающим индикатором изменения цен на жилье.

Следствие 2. Рассмотрим теперь влияние увеличения доходов потенциальных покупателей на цену покупаемого жилья. Покупка жилья требует накопления доходов покупателей в течение многих лет. Соответственно, в случае увеличения доходов потенциальных покупателей, при неизменном предложении, рост сбережений не будет пропорциональным увеличению доходов населения и будет отставать от него; цены на жилье будут вести себя схожим образом. Но рост, как сбережений, так и цен будет продолжаться и после стабилизации доходов населения на протяжении всего периода накопления.

Следствие 3. Прямым следствием следствия 1 и следствия 2 является ситуация «отставания роста сбережений от роста арендной платы». К примеру, рассмотрим какой-то момент времени, когда все три рынка находились в равновесии, а после началось ежегодное увеличение доходов населения при относительно стабильном предложении (ситуация 2000-2010 годов, см. примеры ниже). Пусть соотношение $\frac{\text{аренда жилья за год}}{\text{цена жилья}}$ в ситуации равновесия составляло 0,1, а аренда в месяц составляла x , тогда в год – $12x$, а жилье стоило бы $120x$ ($12x/0,1$). При росте номинальных доходов, к примеру, на 22,4% в год, через два года доходы вырастут на 50%. При определенных условиях (см. следствие 9.а) резервные цены арендаторов могут вырасти на такую же величину. Т.е. через два года арендная ставка будет составлять $1,5x$ в месяц, $18x$ в год. Согласно замечанию 1 стоимость жилья должна была бы составить $180x$ ($18x/0,1$), т.е. параллельно росту аренды на 50% за два года должна была бы вырасти и стоимость жилья на те же 50%! Но, с другой стороны, индивидам, покупающим жилье за свой собственный счет необходим гораздо больший промежуток времени для того, чтобы накопить финансовые ресурсы для покупки подорожавшего жилья. Как следствие всего вышесказанного, индивиды, не ставящие перед собой цель купить жилье за накопленные собственные средства в условиях роста доходов в целом по экономике, выигрывают у остальных.

Следствие 4. Равновесная ситуация неравновесна во времени. К примеру, в какой-то момент времени рынок жилья находился в равновесном состоянии. С течением времени ежегодное строительство будет увеличивать имеющийся жилой фонд, что в свою очередь будет увеличивать предложение на вторичном рынке жилья и рынке аренды и уменьшать резервные цены арендаторов и покупателей. Как результат – при изначальной равновесии на рынке с течением времени имеем постепенное снижение цен. То же самое, но с «другим знаком» - в ситуации, когда объемы строительства меньше ежегодного износа жилья, с течением времени будет наблюдаться рост цен на жилье.

Следствие 5. Города с большим населением обычно имеют большой экономический потенциал, в них большая производительность труда, соответственно большие зарплаты. Как следствие, люди, проживающие в них, имеют большие резервные цены аренды, соответственно арендные ставки, а также и стоимости первичного и вторичного жилья в больших городах больше. Потому при межстрановых сравнениях цен на жилье необходимо сравнивать города с примерно одинаковой численностью населения.

Следствие 6. Важным фактором, влияющим на падение продаж первичного жилья во время экономического кризиса (помимо уменьшения резервных цен покупателей), является повышение рискованности покупки первичного жилья (риск «недостроя») – одного из важнейших потребительских свойств первичного жилья (ремарка 2). Как следствие для поддержания одинаковой взвешенной предельной полезности первичного и вторичного жилья цены на первичное жилье должны существенно снизиться (а точнее – цены на первичное жилье во время экономического кризиса должны снизиться в большей мере, чем цены на вторичное жилье).

Следствие 7. Девелоперы ограничены в своей возможности снижать цены во время кризиса издержками производства (строительства), которые формировались до кризиса. На рынке могла бы возникнуть такая ситуация,

когда (с учетом следствия 6) продажи первичного жилья могли бы полностью «встать». На практике этого не происходит по той причине, что рыночная взвешенная предельная полезность – есть усредненное понятие по всему рынку – девелоперы постепенно дожидаются тех, у кого индивидуальная взвешенная предельная полезность первичного жилья будет выше рыночной (ремарка 2).

Следствие 8. Следствие 2 приводит к мысли, что во время кризиса скорость и размер снижения цен на жилье определяется, в том числе и тем, что часть потенциальных покупателей накопили средства до кризиса; фактически они способны покупать жилье по докризисным ценам. В том числе и поэтому, цены на жилье не склонны к быстрому снижению. Расходы же на аренду, как часть доходов, снижаются практически сразу. С другой стороны, скорость снижения цен на жилье зависит от «процента ипотечности» рынка покупки жилья до начала кризиса (от доли сделок по покупке жилья с помощью ипотеки в общем количестве сделок по покупке жилья). Так, если доля покупок жилья с помощью ипотеки была высокой, то скорость снижения цен во время кризиса будет выше даже при неизменных условиях кредитования. Дело в том, что ипотечные кредиты «связывают» цену жилья (сбережения) с текущей зарплатой. То есть, в предельном случае, если бы все покупки осуществлялись с помощью ипотеки, то, в случае снижения зарплат, произошло бы синхронное снижение не только размера аренды, но и цены жилья. Следует отметить, что у «западных» рынков жилья «процент ипотечности» больше, а жители стран СНГ гораздо чаще покупают квартиры на свои сбережения.

Следствие 9. «Классический» вид функции спроса укоренился в сознании как «некая гладкая кривая». В рамках этого подхода тяжело проанализировать, как, в зависимости от изменения доходов покупателей/арендаторов, сдвигается кривая спроса: на сколько и куда. В рамках же подхода «резервных цен арендаторов», рассмотренных в модели 1

(хотя это и есть та самая функция спроса), это сделать гораздо проще. Рассмотрим следующие ситуации:

а) Рост номинальных доходов при «нулевом» росте реальных доходов.

В случае пропорционального роста цен на все товары и услуги, а также и зарплаты, у потребителя ничего не изменится – структура его расходов останется прежней, в том числе и доля расходов, направляемых на покупку жилья, останется прежней, но в абсолютном выражении она вырастет пропорционально росту цен и зарплат. Таким образом, при росте номинальных доходов и стагнации реальных, резервные цены будут расти с теми же темпами, что и доходы населения.

б) Период значительного роста номинальных доходов, но падения реальных.

Падение реальных доходов населения может привести к сокращению доли расходов, направляемых на покупку жилья, в общих расходах (к относительному уменьшению резервной цены). Но в случае параллельного увеличения номинальных доходов может произойти такая ситуация, когда вклад в рост резервной цены от увеличения номинальных доходов может оказать большее влияние, чем вклад в уменьшение резервной цены от уменьшения реальных доходов. Таким образом, при значительном росте номинальных доходов и уменьшении реальных доходов возможна ситуация, когда будет происходить рост резервных цен в абсолютном выражении.

в) Период роста реальных и номинальных доходов населения.

При росте реальных доходов возможна ситуация, когда будет происходить увеличение доли резервной цены в расходах потребителя. Увеличение номинальных доходов также будет способствовать увеличению резервной цены. Таким образом, при увеличении реальных и номинальных доходов резервные цены растут быстрее доходов населения.

г) Период незначительного роста номинальных доходов и падения реальных.

Если рост номинальных доходов незначителен, то вклад в рост резервной цены будет меньше вклада падения реальных доходов населения в уменьшение резервной цены. Таким образом, при незначительном увеличении номинальных доходов и падении реальных доходов возможна ситуация уменьшения резервных цен в абсолютном выражении.

д) Период значительного падения номинальных доходов населения.

При значительном уменьшении номинальных доходов в первом приближении долю резервной цены в доходах потребителя можно считать неизменной. Таким образом, при значительном падении номинальных доходов резервная цена уменьшается примерно, как и доходы в целом.

Следствие 10. В замечании 1 говорилось о связи между рынком аренды и рынком покупки жилья через соотношение $\frac{\text{аренда жилья за год}}{\text{цена жилья}}$. Пусть оно составило в какой-то момент времени 10% и являлось равновесным. Рассмотрим в первом приближении (без учета износа жилья, инфляции и т.п.) влияние процентной ставки по ипотечному кредиту на изменение этого соотношения. Пусть на рынке появилась ипотека с процентной ставкой в 8%. К чему это может привести? А к тому, что, купив жилье полностью в кредит (или почти полностью) и не затратив собственных средств на его приобретение, можно сдавать его в аренду и фактически получать доход в размере 2% (10%-8%) от стоимости жилья (размера кредита) практически «ни за что». Следствием такой ситуации, вероятно, стало бы повышение цен на рынке покупки жилья до того момента, пока соотношение $\frac{\text{аренда жилья за год}}{\text{цена жилья}}$ не достигло бы уровня процентной ставки по ипотечному кредиту. Низкая процентная ставка, возможно, побудила бы арендатора жилья стать его покупателем. Действия инвесторов и переориентация арендаторов, как результат низкой процентной ставки по ипотечному кредиту, могут привести к ценовому пузырю на рынке жилья.

Рассмотрим процесс ценообразования на рынке жилья с микроэкономической точки зрения – как изменение доходов домохозяйств

влияло на изменение их покупательной способности и как вследствие этого изменялись цены.

Для анализа цен на рынке жилья в постсоветский период в странах СНГ будем использовать график цен на рынке жилья Москвы (рис.2), предоставленный любезно нам в «цифровом» виде Стерником Г.М.³

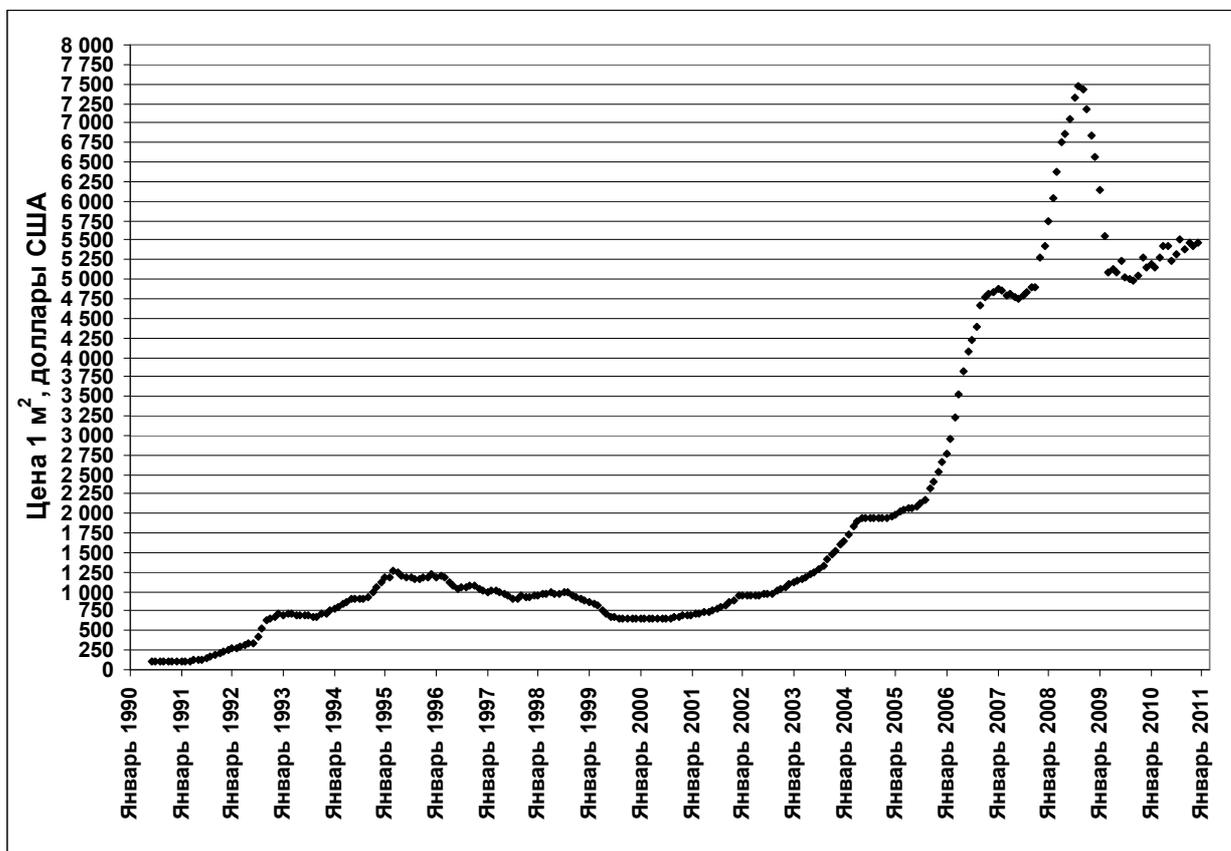


Рис.2. Динамика цен на жилье в Москве в 1990-2010 годах [9].

В качестве показателя, характеризующего доходы населения, возьмем показатель «Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников» по Российской Федерации [10]. У такого подхода есть свои минусы и плюсы.

1. Заработная плата для многих является основным источником дохода.
2. Другие доходы населения коррелируют с заработной платой (в том числе, смешанные и «серые» доходы).

³ Отметим, что абсолютные значения цен для рынка жилья Москвы по Стернику несколько отличаются от других источников (впрочем, среди других источников тоже нет «единства»), но главное достоинство этих данных – единая методология расчета на протяжении 20 летнего периода.

3. Заработная плата во многих регионах РФ имеет сходную динамику со среднероссийской.
4. Спрос на жилье в Москве формируется как за счет жителей столицы, так и всей России.
5. Расчеты некоторых показателей для отдельно взятого региона зачастую невозможны.
6. Динамика некоторых показателей региона может несколько отклоняться от общероссийской.

Пересчитаем среднемесячные номинальные зарплаты работников [10] по курсу ЦБ РФ [11] в доллары США, рассчитаем среднегодовые цены на жилье в Москве и нанесем эти данные на один рисунок (рис. 3). По левой вертикальной оси отложим цену 1 м² жилья в Москве, по правой – среднегодовую зарплату за месяц работника в России.

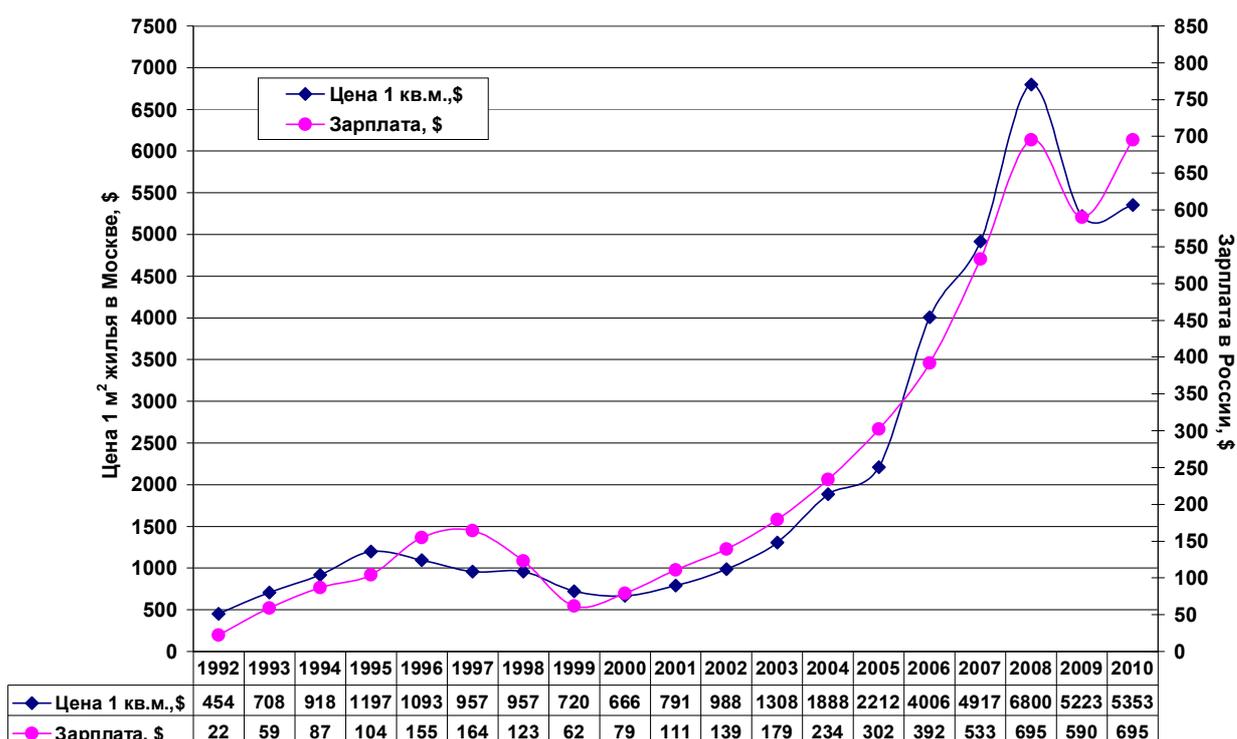


Рис. 3. Цена 1 м² жилья в Москве и среднегодовая зарплата за месяц в РФ, рассчитанные в долларах США [9, 10, 11].

В работе [6, с. 6-10] было показано, что сопоставимый по размерам рост номинальных долларовых цен был характерен практически для всех товаров и услуг в странах СНГ. С позиций макроэкономики это объясняется

сближением валютных курсов и паритетов покупательной способности национальных валют стран СНГ (т.е., увеличением сопоставимого уровня цен – СУЦ).

Обратим внимание, что помимо схожести «на глаз» графиков зарплаты и цен на рынке жилья, между ними наблюдается очень сильная статистическая взаимосвязь. Так, коэффициент линейной корреляции Пирсона (КЛКП) равен 0,98354 (максимально возможное значение равно 1), что свидетельствует о сильной положительной корреляции. Важно также отметить, что КЛКП для 1992-2010 годов для номинальной долларовой зарплаты в России [10] и Украине [12] составляет 0,98817; для номинальной долларовой зарплаты в Москве [11] и России [11] – 0,99863; а для номинальной долларовой зарплаты в России [11] и Беларуси [13] в 1994-2010 годах – 0,98458. Столь высокие КЛКП для номинальных долларовых зарплат для стран и городов СНГ говорят об идентичности экономических процессов, происходящих в них. КЛКП для долларовых цен жилья в Москве [9] и долларовых цен на вторичное жилье по России [11] для 1996-2010 годов составляет 0,99102; КЛКП для долларовых цен жилья в Киеве [14, 15] и долларовых зарплат в Украине [12] для 2001-2010 годов составляет более 0,85.

Кратко отметим еще такие моменты, как дифференциация доходов населения и теневые доходы. Дифференциация доходов населения влияет на форму (наклон) кривой в рис.1. Так, с 2000 по 2010 год соотношение средней заработной платы 10% работников с наибольшей и 10% работников с наименьшей заработной платой уменьшилось с 34 до 14 раз (рис. 4).

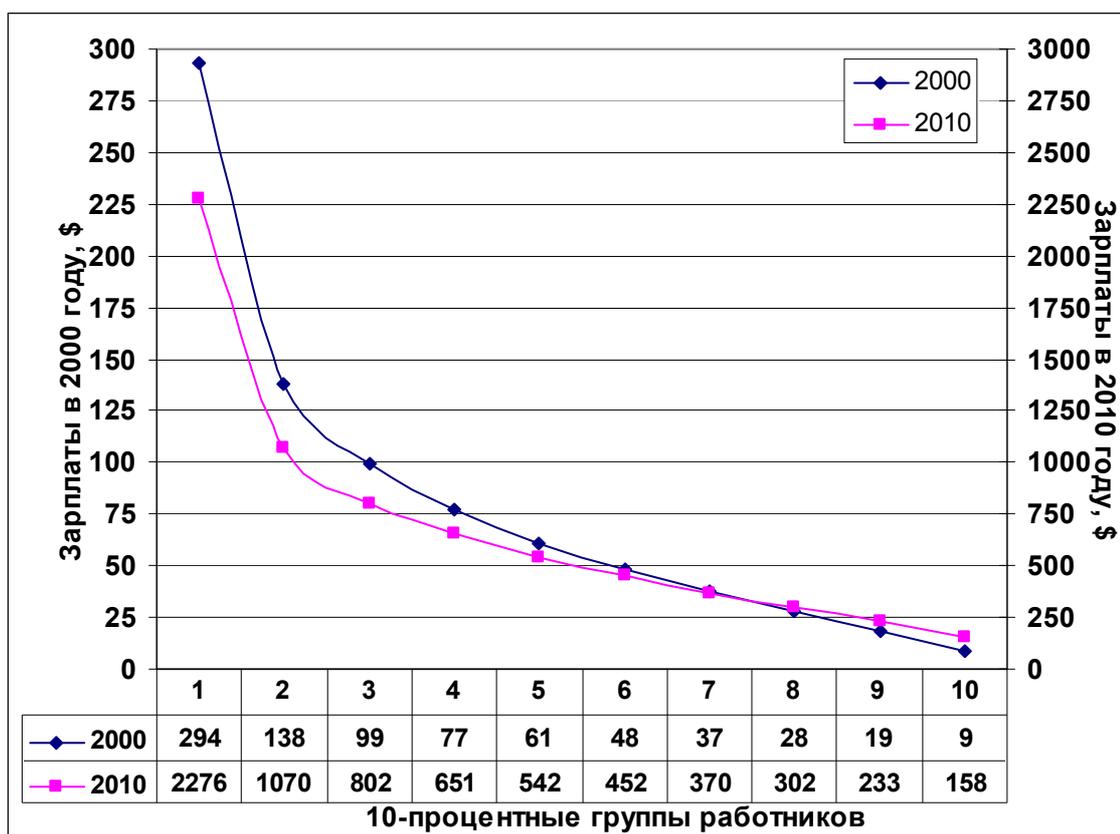


Рис. 4. Средняя заработная плата по 10-процентным группам работников (первая – с наибольшей заработной платой) [10, 11].

И хотя графики зарплат по 10-процентным группам работников (рис. 4) не являются функциями спроса (такowymi приближенно можно было бы считать резервные цены по 10-процентным группам работников), тем не менее, по ним можно судить о форме кривой спроса и её изменении во времени.

Теневые доходы, «серые» зарплаты и т.п. увеличивают доходы населения, а соответственно и его резервную цену. О процентном соотношении «серо-черного» и «белого» дохода по разным 10-процентным группам работников судить сложно, но доход, помимо «белого», в РФ (как, впрочем, и в других странах СНГ) имеют все группы работников (начиная от сантехников и учителей и заканчивая менеджерами и директорами).

Также для анализа будем использовать данные об изменении реальных зарплат в России в 1991-2010 годах. Реальная зарплата в % от уровня 1991

года, рассчитана автором по методологии [16, с.8] на данных Росстата и приведена на рис. 5.

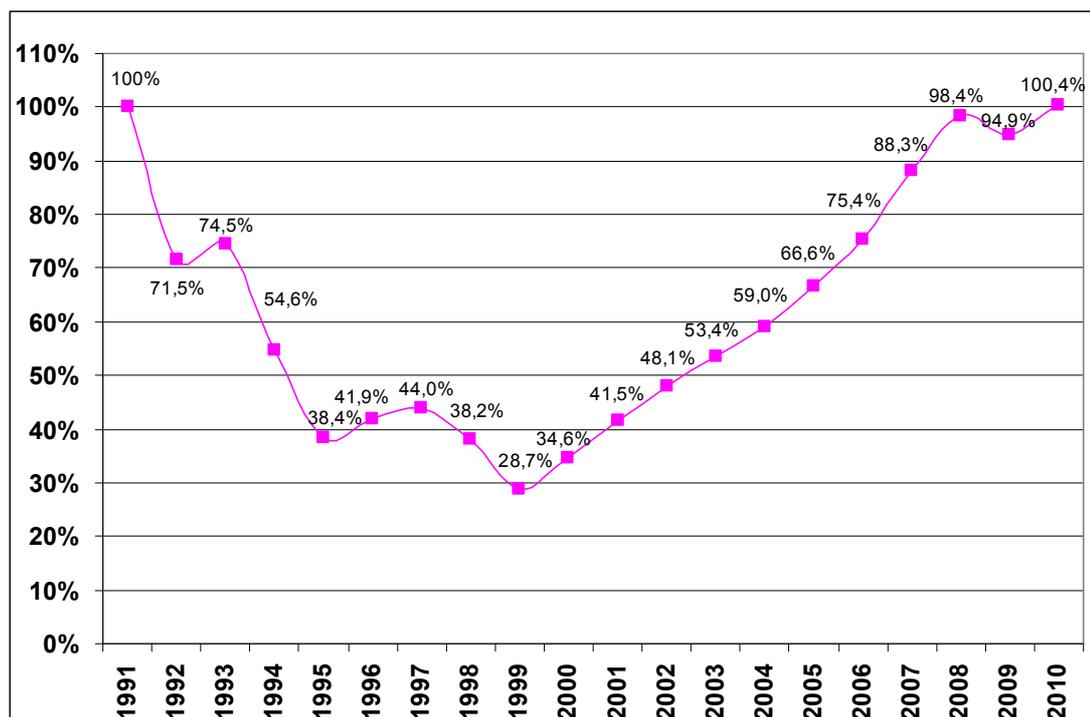


Рис. 5. Реальная зарплата в РФ, в % от уровня 1991 года.

Рассматривая одновременно изменения во времени как средней номинальной заработной платы, так и реальной, можно судить о том, на сколько и куда сдвинулись резервные цены потребителей (см. следствия 9.а-д), т.е. как изменился спрос (не путать с изменением величины спроса) – как кривая спроса сместилась вверх или вниз.

Теперь можно приступить, собственно, к анализу цен на рынке жилья Москвы во весь постсоветский период.

Пример 1. Несмотря на падение реальных зарплат населения, номинальные долларовые зарплаты с 1992 года по 1996 выросли в РФ с 22 долларов до 155 долларов, т.е. в 7 раз, в первую очередь ввиду изменения сопоставимого уровня цен с 7,3% до 41,9%, в 5,7 раза [6, с. 6-10]. Этот колоссальный рост номинальных зарплат способствовал росту цен на жилье, которые за этот период выросли с 454 долларов до 1093 долларов (рис. 3), т.е. в 2,4 раза. Рост резервных цен происходил по механизму, описанному в следствии 9.б.

Пример 2. В 95 году рост номинальных зарплат замедлился и составил «всего» 19,5% к уровню 94 года, падение же реальных зарплат составило около 30%, потому на рынке жилья произошел «разворот» (см. следствие 9.г).

Пример 3. Экономический кризис и девальвация рубля 1998 года отразились как на реальных, так, особенно, и на номинальных зарплатах, которые в 1999 году составили всего 37,8% от уровня 1997 года. Это не могло не сказаться на резервных ценах, которые снижались по механизму, описанному в следствии 9.д.

Пример 4. Зарплаты в РФ с 2000 года по 2008 год увеличились с 62 до 695 долларов (в 11,2 раза), что в первую очередь было вызвано ростом СУЦ с 23,2% до 74,2% (в 3,2 раза), а во вторую очередь ростом реальных доходов населения. Рост резервных цен происходил по механизму, описанному в следствии 9.а и следствии 9.в, что вызвало рост цен на жилье с 666 до 6800 долларов (в 10,2 раза). По всей видимости, резервные цены росли быстрее номинальной зарплаты (так как происходил рост реальной зарплаты), но в 2000-2008 годах предложение нового жилья также росло (хотя уже в 2008 году снизилось и составило 97,6% от уровня 2000 года), а потому рост цен на жилье был менее роста резервных цен потребителей. На ценообразование в данный период, несомненно, оказывало влияние и следствие 2.

Пример 4. Рост цен на жилье после дефолта начался позже роста номинальных зарплат населения и в процентном отношении сначала был ниже, что объясняется следствием 3, а также распространенным на тот момент «негативными» ожиданиями (типа «Куда уже выше?»), см. аналогию с Киевом [17]). Позже появление ипотеки с относительно низкой процентной ставкой компенсировало это отставание (следствие 10).

Пример 5. С 1992 года по 2008 год цены на жилье в Москве увеличились с 454 долларов США до 6800 долларов, т.е. в 15 раз. Сравнивая этот рост цен на жилье в Москве с ростом долларовых цен на все товары и услуги в России (в 15,5 раза за период с 1992 года [6, с. 6-10]), можно сделать

вывод, что стоимость жилья относительно других товаров практически не изменилась. С другой стороны, сравнивая рост зарплат по России (31,2 раза) с ростом цен на жилье, приходим к выводу, что в реальном выражении (относительно зарплат) жилье подешевело в 2 раза.

Пример 6. С 1995 года по 2008 год цены на жилье в Москве увеличились с 1197 долларов США до 6800 долларов, т.е. в 5,7 раза. Сравнивая этот рост цен на жилье в Москве с ростом долларовых цен на все товары и услуги за период с 1995 года в 3,1 раза (СУЦ изменился с 33% до 74%, долларовая инфляция в 40% [6, с. 6-10]), можно сделать вывод, что жилье относительно других товаров подорожало на 84%. С другой стороны, сравнивая рост зарплат по России (6,7 раза) с ростом цен на жилье, приходим к выводу, что в реальном выражении (относительно зарплат) жилье подешевело на 15%.

Пример 7. Средняя зарплата в России упала с 695 долларов США в 2008 году до 590 долларов США в 2009 году, или на 15%; произошло также незначительное снижение реальных зарплат. Цены на жилье в Москве снизились с 6800 долларов США до 5223 долларов США, или на 23%. Данная ситуация описана в следствии 9.д.

Пример 8. Анализ динамики СУЦ наталкивает на мысль, что субъективное отношение к ценам на рынке жилья ныне отличается коренным образом от ситуации, которая сложилась в 90-х и в первые несколько лет XXI века – тогда, в виду низкого СУЦ, покупателям с доходами, получаемыми за границей, жилье казалось очень дешевым. Не редки были случаи, когда кто-либо, вернувшись с рейса/вахты/заработков, привозил сумму денег, сопоставимую со стоимостью квартиры в областном центре или несколькими квартирами в городах поменьше. После роста СУЦ для них жилье (впрочем, и другие товары тоже) стало относительно более дорогим.

Пример 9. К сожалению, нам не удалось найти индекса аренды квартир в Москве. Но по разрозненным данным арендные ставки в Москве в 2004-2008 увеличивались приблизительно на 30% ежегодно. Такими же темпами

примерно росли и номинальные долларové зарплаты (рис.3). Но происходил рост реальных зарплат. По всей видимости такие факторы как увеличение обеспеченности жильем с одной стороны и ситуация, описанная в следствии 9.в, с другой, уравнивали друг-друга, и рост арендных ставок был похож на рост номинальных зарплат. В «игре» факторов, конечно же, была замешана и макроэкономика Москвы, как региона, – в какой степени город притягателен для иногородних граждан.

Пример 10. Несмотря на то, что данная модель ценообразования на рынке жилья в нынешнем виде была разработана только в 2009 году, прогноз ценообразования на рынке жилья, сделанный в декабре 2008 года для Киева [17], также подтверждает применимость данной модели (несмотря на некоторые неточности прогноза).

Пример 11. В 99-08 годах в некоторых населенных пунктах (преимущественно небольших) цены на жилье росли гораздо большими темпами, чем в Москве. Это связано с тем, что: а) в период наиболее низкого реального ВВП дальнейшие перспективы этих населенных пунктов были очень даже туманными; б) низкие реальные зарплаты населения (а они были гораздо ниже, чем в больших городах) означали, что у людей были крайне низкие или равные нулю резервные цены. Потому жилье в них продавалось по бросовым ценам (чтобы не даром). Ввиду того, что в результате последующего экономического роста резервные цены населения в таких населенных пунктах росли большими темпами, чем резервные цены населения больших городов (рост с нуля до какого-то положительного значения означает «бесконечный» рост), относительный рост цен в таких городах был большим.

Пример 12. Анализ изменений СУЦ и цен на жилье приводит к мысли, что экономические субъекты «очень субъективно» относятся к росту цен на жилье. Это, среди прочего, объясняется еще и тем, что индексы (долларовых) цен на рынке жилья получили очень широкое распространение, чего нельзя сказать об индексах долларовых цен на другие товары и услуги. Эта

субъективность относится и к падению цен на жилье – после кризиса среднегодовые долларové цены на жилье в Москве снизились на 23%, но, ввиду произошедшей девальвации, цены на многие товары в долларовой выразении снизились примерно на столько же – но никто не говорит, что сдулся пузырь, к примеру, на рынках электроэнергии или хлеба.

Выводы и перспективы дальнейших исследований.

Вышеприведенный анализ позволяет сделать следующие выводы:

- значительный рост долларových цен на жилье в 1992-2008 гг. был обусловлен, прежде всего, сближением валютного курса и ППС;
- динамика долларových цен на жилье в странах СНГ принципиально не отличается от динамики таких цен на большинство товаров и услуг;
- определяющим для изменения долларových цен на рынке жилья являются изменения номинальных, а не реальных доходов населения – даже при падении реальных доходов возможен рост цен на жилье (ситуация первой половины 90-х годов);
- рост цен на жилье способствовал «нормализации» структуры цен в экономике;
- в условиях значительного роста номинальных доходов населения нам не удалось достоверно определить вклад изменения предложения в ценообразование на рынке жилья;
- при падении реальных зарплат (92-95 годы) цены на жилье росли медленнее цен на другие товары и услуги; при росте реальных зарплат (00-08 годы) цены на жилье росли быстрее цен на другие товары и услуги;
- как рост цен на жилье в постдефолтные годы, так и их падение после кризиса 2008 года, были сопоставимы с изменениями номинальных зарплат, что ставит под сомнение тезис о сильном влиянии инвестиционно-спекулятивного спроса на рост цен на рынке жилья в 2000-08 годах;

- тенденції змінення цін на ринках жилья більшості міст СНГ в 1992-2010 роках були схожими (виключення складають міста Казахстану);
- в майбутньому не очікується значительного (такими ж темпами, як в 2000-2008 роки) зростання долларових зарплат, а тому і ціни на жильє не будуть зрости настільки значительними темпами.

Література

1. Арбузов С. Активізація ролі іпотеки у вирішенні житлової проблеми в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 194-202.
2. Дроздовська О.С. Житлова проблема в Україні та досвід її розв'язання в зарубіжних країнах // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №10.
3. Манцевич Ю. Н. Научные работы // <http://mantsevych.at.ua/publ>
4. Манн Р. В. Ціноутворюючі фактори на регіональному ринку нерухомості // Економіка & Держава. – 2006. – № 3. - С. 49-50.
5. Довдиенко И. В. Формирование экономического механизма управления рынком жилой недвижимости / Диссертация на соискание ученой степени д.э.н., Москва, – 2005. – 383 с.
6. Поташев Р.Е. Цены на жильє и паритет покупательной способности валют в странах СНГ // Экономист. – 2010, – №11, С. 6-10.; <http://potashev.pp.ua/myarticles>
7. Вэриан Хэл Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень: Современный подход. – М.: Юнити, 1997, - 767 с.
8. Поташев Р.Е. Ценообразование на рынке жилья // Науковий вісник/ Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. - Науки: економіка, політологія, історія. - 2009, - № 19(97)- С.42-52.; <http://potashev.pp.ua/myarticles>
9. Стерник Геннадий Моисеевич. Рынок недвижимости России // <http://www.realtymarket.org>

10. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации // <http://www.gks.ru>
11. Центральный банк Российской Федерации // <http://www.cbr.ru>
12. Государственная служба статистики Украины // <http://ukrstat.gov.ua/>
13. Национальный статистический комитет Республики Беларусь // <http://belstat.gov.by/>
14. Консалтинговая компания SV Development // <http://www.svdevelopment.com/>
15. Недвижимость в Киеве и Украине – информационно-аналитический портал // <http://www.domik.net/>
16. Тулин Д.В. О проблеме надежности статистической базы при оценке темпов инфляции // Деньги и кредит. – 2008. – №5, С. 8-10.; http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/Tulin_05_08.pdf
17. Поташев Р.Є. Прогнозування цінової ситуації на ринку житла в умовах економічної кризи // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. – № 35. – С. 90-96; <http://potashev.pp.ua/myarticles>