



Munich Personal RePEc Archive

Forecasting the price situation in the housing market during the economic crisis

Potashev, Roman

Odessa National Economic University

November 2008

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/42577/>

MPRA Paper No. 42577, posted 13 Nov 2012 15:18 UTC

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЦЕНОВОЙ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В статье сделана попытка экономического обоснования уровня цен на момент, предшествующий началу кризиса. Проведен анализ факторов ценообразования на рынке жилья и спрогнозировано изменение цен на жилье в Киеве в условиях кризиса. Выявлены аналогии между развитием жилищного рынка России после дефолта 1998 года и нынешней ситуацией на рынке жилья Украины.

The article considers an attempt of economic grounding for prices level on the moment before the crisis beginning. The analysis concerning factors of price formation on the realty market is directed, price forecast for Kiev apartments in conditions of economic crisis is given. Similarities between the situation in Russia after crash in 1998 and the current situation on the realty market in Ukraine.

Постановка проблемы в общем виде. Прогнозирование цен на рынке жилой недвижимости является важным фактором деятельности для разных заинтересованных сторон, а именно – покупателей и продавцов недвижимости, девелоперов, банкиров, инвесторов и государства.

Анализ исследований и публикаций последних лет. Наиболее авторитетными исследователями проблемы ценообразования на рынке недвижимости являются: Роберт Шиллер, профессор экономики Йельского университета; Геннадий Мойсейович Стерник, профессор Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Определение влияния валютных курсов, инфляции на цены на недвижимость исследовано не в полном объеме в экономической литературе.

Заметим, что достаточно актуальным и необходимым заданием является прогнозирование ценовой ситуации в условиях кризиса.

Постановка задания. Цель статьи состоит в отработке микроэкономической модели спроса и предложения на рынке жилья, определении глубинных механизмов ценообразования, исследование тенденций прошлых лет данного рынка.

Постановка задания должна помочь рассмотреть прогнозы, предсказать уровень будущих цен на различных этапах кризиса.

Изложение основного материала исследования. В экономической теории спросом называют потребность, необходимость или желание иметь какое-то благо, подкрепленное объемом денег, необходимыми для его покупки.

Возможны несколько вариантов удовлетворения потребности человека в жилье: покупка в собственность первичного или вторичного жилья, аренда, проживание с родственниками, в общежитии, другие варианты. Рынки аренды, первичного и вторичного жилья будут рассмотрены в данной статье.

Выясним, насколько велика потребность в жилье в разрезе разных стран.

В Украине количество семей, которые имеют неудовлетворительные жилищные условия, сократилось на протяжении 2000-2006 гг. с 8362 тыс. до 7230 тыс., но это составляет 41,5% от общего количества семей. По данным выборочного обследования условий жизни домохозяйств в 1 полугодии 2007 года жилищная площадь двух из пяти

домохозяйств была ниже санитарной нормы – 13,65 м² на человека (в больших городах – в каждом втором домохозяйстве, в маленьких городах – 40%, в сельской местности – 34%) [1,с.197].

Можно проанализировать потребность населения постсоветских стран в жилье и другим способом – с помощью относительных показателей. Для этого обратимся к европейской и мировой статистике. Так, общая площадь всего жилья в США на одного человека составляет приблизительно 60-80 метров (по разным оценкам).

В Западной Европе этот показатель составляет порядка 50 метров. В Восточной Европе (кроме стран СНГ) показатель обеспеченности жильем составляет приблизительно 30-40 метров на человека.

Что касается России и Украины, то у нас эта цифра на протяжении последних лет почти не меняется под действием следующих факторов: количества жилья, имеющегося в наличии (делимое), и количества жителей (делитель). В последнее время численность населения Украины и России сократилась с 50 до 46 и с 150 до 142 миллионов соответственно (что само по себе «позитивно» отразилось на показателях обеспеченности жильем). А жилищный фонд увеличивался приблизительно на 1% в год.

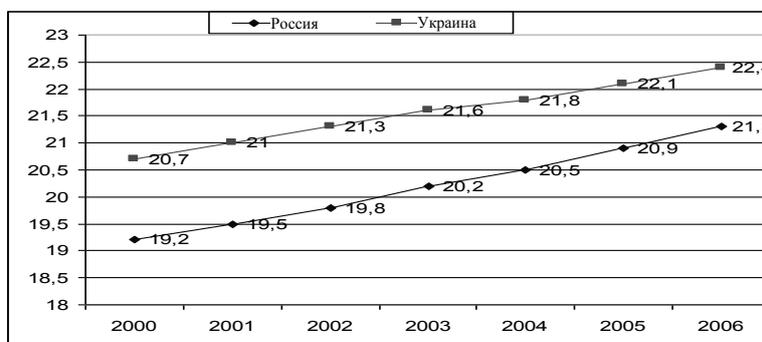


Рис. 1. Обеспеченность жильем одного жителя Украины и России (метров на человека) [2, 3]

Из рис. 1 видно, что обеспеченность одного жителя Украины за 6 лет увеличилась на 8,2%, одного жителя Российской Федерации – на 10,9%; т.е. потребность в жилье почти никак не была удовлетворена и до западных стандартов нам еще очень далеко.

Проанализируем изменение покупательной способности населения в 1999-2007 годах в России и Украине (рис. 2).

С 1999 по 2007 годы ВВП физический вырос в 1,7 (Россия) и 1,8 (Украина) раза, реальная среднемесячная зарплата – в 3,1 (РФ) и 3,2 (Украина) раза.

Номинальные показатели увеличились:

- ВВП номинальный: в 6,8 (РФ) и 5,5 (Украина) раз;

- номинальная среднемесячная зарплата: в 8,9 (РФ) и 7,6 (Украина) раз.

Особенностью данного периода развития двух стран является колоссальный рост номинальных, как в рублях-гривнах, так и в долларах (при этом приблизительно на одном уровне) показателей (среднегодовой рост зарплаты – приблизительно на 30%). Это стало возможным благодаря тому, что в 1999 году курсы национальных валют (гривны и рубля) по паритету покупательной способности составляли всего 17% и 22% от официальных курсов центральных банков [4].

Предложение на рынке первичного жилья можно охарактеризовать

относительными показателями – количеством построенных м² жилья на 1 либо на 1000 человек. Это делает возможным сравнение предложения в разных странах и в разных регионах одной страны.



Рис. 2. Динамика основных макроэкономических показателей Украины [3].

Строительство жилья в Украине на 1 человека увеличилось в 2001-2007 гг. на 69% с 0,13 м² до 0,22 м² в год, а в России – увеличилось на 101% с 0,23 м² до 0,46 м² в год. В США строительство жилья составило в 2005 году – 1,362 м², в Испании в 2004 г. – 1,24 м², в Японии в 2005 году – 0,834 м² [2]. Интересный факт: в США за три года строят столько жилья, сколько составляет весь жилищный фонд Украины!

В краткосрочном периоде предложение характеризуется низкой эластичностью по цене: при изменении стоимости жилья его предложение на рынке практически не изменяется. Неэластичность предложения вызвана, прежде всего, продолжительностью строительства. Так, при увеличении спроса на жилье увеличение предложения на рынке первичного жилья возможно только через 1-1,5 года. Но это в лучшем случае, во многих постсоветских странах существуют большие сложности с оформлением права собственности на земельные участки и с подготовкой разнообразной документации. Поэтому реакция рынка на увеличение спроса может быть через 2-3 года.

Это касается предложения на рынке первичного жилья. Но, так как потребность в жилье может удовлетворяться различными способами, необходимо рассмотреть также предложение на рынке вторичного жилья и рынке аренды. Предложение на рынке вторичного жилья есть некоторая функция от уже существующего жилья, т.е. от всего жилого фонда. Много факторов в разной мере влияют на количество жилья, которое продается на вторичном рынке (доходы, ожидания, структура населения и др.). Но главным фактором, как мы считаем, является количество существующего жилья (всего жилого фонда). Т.е., в несколько упрощенном варианте, предложение на рынке вторичного жилья можно считать прямопропорциональным жилищному фонду. Как было сказано выше – жилищный фонд почти не увеличился за этот период. Для рынка аренды жилья также считаем возможным рассматривать предложение как некоторую функцию, которая имеет прямую зависимость от жилищного фонда (хотя, скорее всего, весомость других факторов для функции предложения на рынке аренды намного больше).

Подведем небольшой итог. На двух из трех рынков (рынки аренды и вторичного жилья) предложение увеличилось на десяток-другой процентов; на рынке первичного жилья предложение увеличилось немногим более (по сравнению с увеличением спроса)

– на 70%. Какой же «вес» каждого из рынков в структуре удовлетворения потребности в жилье – сложный вопрос, который не имеет однозначного ответа. Некоторые территории (поселки, города, районы) не имеют всех трех рынков – на них может отсутствовать строительство. Тем не менее, мы можем и тут наблюдать «невидимую руку» рынка: то, как происходит процесс ценообразования на протяжении последних лет (подорожание вторичного жилья, повышение арендной платы).

Поэтому, исходя из вышесказанного, считаем возможным сделать следующие принципиальные выводы:

- «цены» на всех трех рынках взаимосвязаны;
- «отрыв» одного рынка от остальных, скорее всего, является «перегревом» этого рынка;
- «отставание» может быть вызвано каким-либо негативным фактором (например, в связи с повышением риска покупки первичного жилья должна вырасти премия за риск, которая закладывается в разницу между ценой первичного и вторичного рынков);
- не исключается возможность каких-либо долгосрочных тенденций (например, для развитых рынков характерно намного более высокое соотношение цена/аренда, что может быть выражено в «отрыве» вторичного жилья).

Итак: покупательная способность увеличилась в 8 раз; потребность в жилье осталась удовлетворенной почти на том же уровне; произошло незначительное увеличение предложения. Поэтому абсолютно понятным является тот рост цен на жилье, который наблюдался в последние годы.

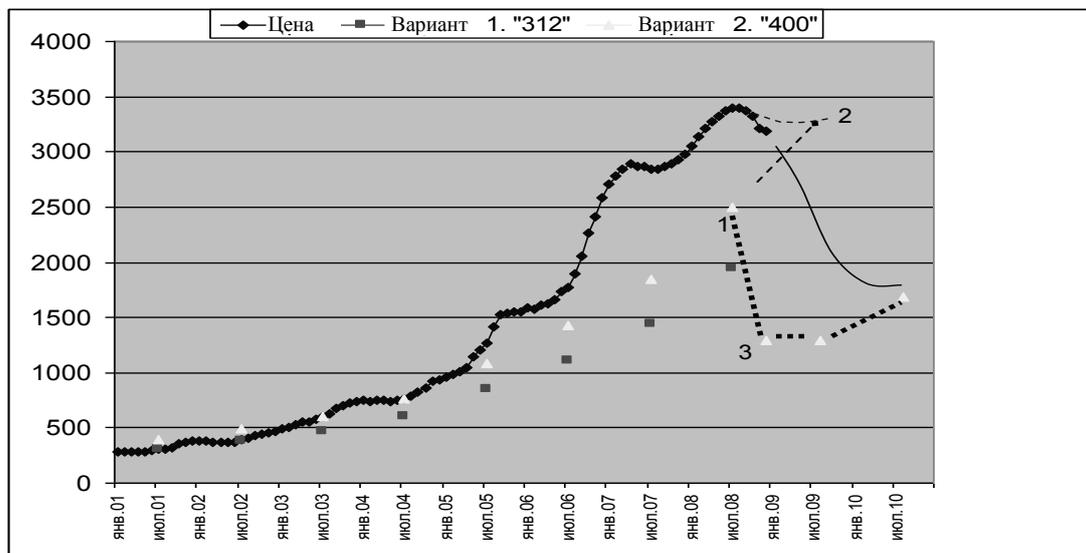


Рис. 3. Индексы зарплат и цен на жилье в Киеве [3, 5].

На рис. 3 мы сравнили данные о киевских ценах на жилье в 2001-2008 годах с изменением номинальной долларовой заработной платы населения Украины. Заработная плата выражена не в долларах, а в относительном виде. Т.е., в 2001 году среднемесячная зарплата украинца (почему берем не киевлянина – считаем, что в Киеве много покупателей с других городов, хотя это не имеет большого значения: рост зарплат киевлянина и среднестатистического украинца в 2001-2008 годах отличался всего на 4%) составила 58 долларов и к 2007 году выросла в 4,6 раза и составила 268

долларов. В первой половине 2008 года рост долларовых зарплат продолжился, к тому же он стабильно был на уровне выше 35% относительно прошлого года. Одним из центральных является вопрос относительно точки отсчета для индекса зарплат на графике цен рынка жилья – мы рассмотрим два варианта:

- в июле 2001 года среднемесячная зарплата, которая составляла 58 долларов, «соответствовала» цене квадратного метра в 312 долларов, среднегодовому уровню цен;

- в июле 2001 года среднемесячная зарплата, которая составляла 58 долларов, «соответствовала» цене квадратного метра в 400 долларов, что было выше среднегодовой цены на 30%.

Почему мы считаем возможным утверждать, что тот уровень зарплат мог «соответствовать» тому уровню цены квадратного метра, а то мог бы быть и выше него? Для этого есть несколько причин:

- жилье в то время не рассматривалось в качестве инвестиций;
- после девальвации 1998 года цены на недвижимость в России и Украине имели тенденцию к снижению на протяжении нескольких кварталов, вследствие этого у населения были, так сказать, «отрицательные» ожидания.

Для каждой из двух точек отсчета (312 и 400) строим цепной индекс долларовой зарплаты почти до середины 2008 года, далее прогнозируем влияние кризисных явлений на зарплату до 2010 года. В первом варианте, при сохранении того же соотношения зарплаты к цене 1 метра, цена 1 метра к июлю 2008 года составила бы 1946 долларов. В связи с вышесказанным, мы будем рассматривать вариант 2 как базовый, по которому соответствующая цена составила бы 2494 доллара (будем называть ее «базовой»). Как видно из рисунка 3, в июле 2008 года превышение рыночной цены (3398\$) над базовой составило 36%. Это превышение можно рассматривать как некий «перегрев» рынка жилья. Предпосылками для него были ожидания дальнейшего повышения цен, так сказать «положительные» ожидания, а также восприятие жилья как инвестиционного товара. С другой стороны, кроме «чистого перегрева» рынка необходимо определить характер влияния такого фактора, как ипотечное кредитование, которое благоприятствует более быстрому увеличению покупательной способности населения, нежели рост зарплат.

В июле этого 2008 года много экспертов и СМИ высказывали предположения о «мыльном пузыре» на рынке жилья и возможном обвале. Ввиду того перегрева в 36% и значительного сокращения ипотечного кредитования и смены ожиданий покупателей в тот момент, действительно, была возможна определенная коррекция цен. Это нельзя было бы называть обвалом, так как при сохранении роста доходов на предыдущем уровне уже к середине 2009 года «базовая» цена составила бы 3367 долларов. Такой вариант обозначен точкой 2 на рис.3.

Но, как известно, с августа месяца экономическое положение начало резко ухудшаться. Для прогнозирования дальнейшего изменения цен мы считаем возможным определить снижение гривневой покупательной способности населения на уровне в 20% (при падении промпроизводства в 30% и увеличении безработицы) и девальвацию гривны в 63% (4,6 гривны за доллар в июле и 7,5 гривны за доллар как расчетные на 2009). При вышесказанных прогнозируемых показателях долларова покупательная способность к декабрю месяцу падает на 51% (1000 гривен в июле – 217 долларов, а 800 гривен в декабре – 107 долларов). Т.е. «базовая» цена квадратного метра на начало декабря снижается по второму варианту до 1226 долларов, что показано на рис. 3 как точка 3. Ряд экономистов прогнозирует, что экономическая ситуация в стране начнет

улучшаться приблизительно в третьем квартале 2009 года; нет оснований предполагать, что после такого падения долларové зарплаты не смогут снова начать расти докризисными темпами (это отображено на рис. 3 как повышение базовой цены с конца 2009 года).

Если будущее покажет адекватность сделанных нами макроэкономических прогнозов (допущений), то мы считаем, что цены в следующем году будут вести себя следующим образом:

- ввиду инерционности рынка жилья снижение рыночной цены будет происходить более медленными темпами, нежели «базовой» цены;
- во второй половине года при замедлении темпов снижения рыночной цены будет наблюдаться повышение «базовой» цены;
- зимой 2009/2010 годов произойдет стабилизации рыночной цены;
- в дальнейшем – спираль на новом витке: «отрицательные» ожидания, «базовая» цена выше рыночной.

Если суммировать вышесказанное, то все факторы ценообразования на этих трех рынках можно представить следующим образом:

Таблица 1

Рынок вторичного жилья

«За» повышение цены	«За» понижение цены
<ul style="list-style-type: none"> • (с) переориентация части покупателей с первичного жилья, в связи с желанием уменьшить риски; • (пр) сокращение нового строительства (повлияет, скорее всего, в средне-долгосрочном периоде). 	<ul style="list-style-type: none"> • (с) «перегрев» на конец лета; • (с) девальвация гривны; • (с) «отрицательные» ожидания потенциальных покупателей; • (с) уменьшение гривневой покупательной способности населения; • (с) сворачивание ипотеки; • (с) «отток» инвесторов; • (с) (пр) введение налога на имущество (гипотетический фактор); • (с) уменьшение покупки «первых» этажей с коммерческими целями; • (с) (пр) уменьшение арендных ставок; • (пр) «выход» инвесторов; • (пр) продажа залогов (будущая).

Таблица 2

Рынок первичного жилья

«За» повышение цены	«За» понижение цены
<ul style="list-style-type: none"> • (пр) (*) ухудшение условий кредитования строительных компаний. 	<ul style="list-style-type: none"> • (с) (*) прекращение ипотеки; • (с) (*) повышение рисков («недострой»); • (с) «отрицательные» ожидания потенциальных покупателей; • (с) «перегрев» на конец лета;

	<ul style="list-style-type: none"> • (с) девальвация гривны; • (с) уменьшение гривневой покупательной способности населения; • (с) введение налога на имущество (гипотетический фактор); • (с) уменьшение арендных ставок; • (с) «отток» инвесторов; • (пр) (*) уменьшение «перегрева» рынков строительных материалов, рабочей силы и земли; • (пр) (*) снижение правительством отчислений застройщиками.
--	--

Таблица 3

Рынок аренды

«За» повышение цены	«За» снижение цены
<ul style="list-style-type: none"> • (с) переориентация потенциальных покупателей. 	<ul style="list-style-type: none"> • (с) девальвация гривны; • (с) уменьшение гривневой покупательной способности населения; • (пр) появление инвестиционных квартир, которые не были проданы; • (пр) сдача в аренду ввиду особой потребности.

где (с) и (пр) – факторы, которые влияют на изменение спроса и предложения соответственно; (*) – специфические факторы, которые характерны для рынка первичного жилья.

Теперь попробуем сравнить нынешнюю ситуацию на рынке жилья с последефолтной ситуацией в России.



Рис. 4. Цены на рынке жилья в России в последефолтный период [6].

Особенности и специфические черты каждой ситуации попробуем систематизировать в виде таблицы:

Таблица 4

1998 год, Россия	2008 год, Украина
<ol style="list-style-type: none"> 1. Рубль обесценился в 4 раза. 2. Более высокая инфляция (что частично «съело» девальвацию рубля). 3. Резкое импортозамещение и постепенный рост промпроизводства. 4. Отсутствие перегрева на рынке жилья (или его размеры невелики). 5. Различное поведение цен в Москве (долларовая номинация), в городах группы «Россия 1» (долларовая номинация) и городах группы «Россия 2» (рублевая номинация). 6. Цены достигли своего дна через 6 кварталов после начала кризиса. 7. Цены снижались в результате экономического кризиса, который начался в ряде стран. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Гривна – пока что в 1,6 раза. 2. Относительно низкая инфляция. 3. Сокращение промпроизводства. 4. Относительно высокий «перегрев» на рынке жилья. 5. Темпы снижения цен разные по городам Украины, но во всех городах цены выставляются в долларах. 6. Достижение дна ценами прогнозируется на 6 квартал после начала кризиса. 7. Цены снижаются в результате экономического кризиса, который поразил весь мир.

Выводы и перспективы дальнейших исследований.

Данная статья позволяет сделать нам следующие выводы:

- для рынка недвижимости характерна цикличность;
- в кратко- и среднесрочном периодах цены на жилье зависят преимущественно от факторов, которые определяют спрос;
- на изменение долларовых цен большое влияние оказывают факторы, которые определяли изменения покупательной способности национальной денежной единицы (с одной стороны – девальвация, а с другой – инфляция при стабильном курсе валюты и ревальвация).

Перспективы дальнейших научных исследований в данном направлении состоят в решении такого круга вопросов:

- как оценивать не только качественно, но и количественно вклад различных факторов в процесс ценообразования;
- как правильно выбирать точку отсчета при сравнении изменения зарплаты с ценами на недвижимость;
- почему рынки разных городов имеют свою специфику (например, цены в Одессе не росли с начала 2007 года);
- каков «вес» каждого из вышеперечисленных трех рынков.

Несмотря на сделанные прогнозы, не исключается вероятность их ошибочности. В зависимости от того, насколько большой будет разница в цене между предлагаемой моделью и реальностью, наша модель будет уточняться.

Литература

1. Арбузов С. Активізація ролі іпотеки у вирішенні житлової проблеми в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 194-202.
2. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации // Dokument HTML. – <http://www.gks.ru>.

3. Государственный комитет статистики Украины // Dokument HTML. – <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Результаты международных сопоставлений ВВП Российской Федерации и других стран по данным за 1999 год // Dokument HTML. – http://www.gks.ru/bgd/free/b02_18/IssWWW.exe/Stg/d000/i000010r.htm.
5. Недвижимость в Киеве и Украине. Продажа квартир, домов, офисов, земли // Dokument HTML. – <http://www.domik.net>.
6. Стерник Геннадий Моисеевич. Рынок недвижимости России // Dokument HTML. – <http://www.realtymarket.org>.