

УДК 332.145

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ ЖИЛЬЯ

О. Д. Иванова, Т. А. Мясникова

Кубанский государственный университет

Поступила в редакцию 20 января 2018 г.

Аннотация: *статья посвящена анализу подходов к оценке локальных рынков жилья, рассмотрены концепции функционирования местного рынка жилья. Результатом данного исследования является авторская методика, включающая основные критерии оценки первичного и вторичного локального рынка жилья.*

Ключевые слова: *рынок жилья, локальный рынок жилья, девелоперы, жилье эконом-класса.*

Abstract: *the article is devoted to the analysis of approaches to the assessment of the local housing markets, the concepts of functioning of the local housing market are considered. The author's technique including the main criteria for evaluation of primary and secondary local housing market is result of this research.*

Key words: *housing market, local housing market, developers, housing of economy class.*

В современной экономике жилье, с одной стороны, является насущным благом, без которого семья не может вести нормальное существование, с другой – фактором социальной стабильности и экономической активности домохозяйств.

Основой национального рынка жилья являются локальные (или местные в терминологии Кубанской школы развития местных сообществ) рынки жилья, так как специфика жилья как товара формируется, в первую очередь, на местном уровне.

Категория «локальный рынок жилья» нуждается в уточнении. С точки зрения местных сообществ, как основных потребителей на рынке жилья, это механизм, локализованный по месту проживания, где предметом купли-продажи являются здания и квартиры (жилищный фонд) и услуги проживания (аренда жилья).

Для локальных рынков труда очень важна информация о том, где находится продукт и как до него добраться, чтобы приобрести. Собственно говоря, локальный рынок жилья – рынок, который ограничен территорией муниципалитета, в границах которого есть желающие приобрести данный товар.

Предлагаемый нами подход к оценке состояния локальных рынков жилья имеет ряд преимуществ перед существующими:

– он опирается на данные официальной статистики;

– имеет достаточно простой и удобный алгоритм применения;

– учитывает состояние как первичного, так и вторичного рынка жилья;

– учитывает тренды локального рынка жилья.

Анализ рынка жилья предполагает определение роли и места данного института в экономической системе. В развитой рыночной экономике рынок жилья оказывается одним из самых доходных и стабильных. Экономическая теория относит жилье к инвестиционным товарам. В России жилье традиционно рассматривается не только как предмет потребления, но и как средство накопления.

Анализ рынка жилой недвижимости представляет собой самостоятельный вид деятельности, целью которого является обеспечение полной и объективной информацией лиц, принимающих различного рода решения о проведении тех или иных операций на рынке.

Анализ рынка жилой недвижимости может проводиться как самостоятельно, так и быть частью других видов деятельности, например, как часть маркетингового исследования, целью которого является продвижение конкретного товара или услуги и т. д. Для всех видов деятельности анализ

рынка включает в себя такую функцию, как мониторинг рынка, т. е. сбор и обработка информации о рынке.

В настоящее время существуют четыре наиболее распространенные концепции рынка жилья [1]:

- 1) концепция местоположения;
- 2) концепция субрынка;
- 3) концепция сервисной территории;
- 4) концепция связующих звеньев.

Месторасположение – один из главных факторов, влияющих на эффективность деятельности локального рынка жилья. Оно определяется как общая территория, которая меньше по размеру, чем весь рынок, но больше, чем один конкретный участок.

Субрынок рассматривается как часть рынка товара конкретного назначения и относится к некоторой разновидности товара. В нашем случае рынок жилья делится в соответствии с различиями в площади, местоположении и качестве жилья. Значение данной концепции в том, что она может сузить диапазон анализа спроса и предложения на рынке.

Концепция сервисной территории анализирует достаточно ли трудовых и деловых ресурсов для обеспечения успешного функционирования рынка в рамках данной территории. Сама же сервисная территория представляет собой географическую территорию, содержащую источники спроса и предложения, которые будут удовлетворяться или поступать от планируемого использования.

Связующие звенья соединяют использование земли с другими компонентами рынка или субрынка. На входе это работодатели, сырье, информация, которые доходят до месторасположения из других территорий рынка, а на выходе это предоставленные услуги и товары. Связующие звенья можно анализировать по времени транспортировки, расстоянию доставки и затратам. Поэтому при анализе разнообразных связующих звеньев месторасположения необходимо найти место или места, которые имеют некую взаимосвязь с данным местоположением.

В зарубежной литературе выделяют три подхода к изучению функционирования локального рынка жилья (рисунок).

Наиболее популярным в настоящее время является неоклассический подход. В его основе лежит теория предлагаемой ренты, исследованиями которой занимались В. Алонсо, Е. Милсом и Р. Мыотом [2].

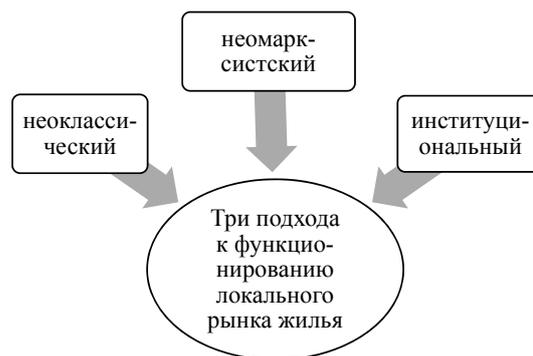


Рисунок. Три подхода к изучению функционирования локального рынка жилья, составлено автором

Суть данной теории в том, что она указывает на то, сколько производители и потребители готовы платить за единицу продукции, а именно за единицу площади земельных участков с расположенными на них жилыми помещениями в различных районах города (соответственно и за прилегающую к ним инфраструктуру).

Как правило, по мере удаления от центра города, где в основном расположены рабочие места, у покупателей товара возрастают издержки на передвижения, но сама стоимость жилья при этом несколько уменьшается. Естественно, при приобретении товара потребители оценивают различные характеристики будущего места проживания: социальные, экономические, экологические, физические и прочие характеристики. При этом цены на жилье находятся в большинстве случаев в прямой зависимости от нахождения от центра.

Анализ данной теории и всей совокупности факторов, влияющих на функционирование местного рынка жилья, дал возможность выявить новую теорию – теорию сегментации локального рынка жилья. Суть ее в том, что последний подразделяется в соответствии с различиями в площади, местоположении и качестве жилья на ряд взаимосвязанных субрынков [3].

Таким образом, неоклассический подход предполагал, что покупатель будет приобретать жилье с рациональной точки зрения, учитывая такие факторы, как:

- 1) соотношение стоимости жилья и доходов;
- 2) минимизация издержек на передвижения;
- 3) выбор с точки зрения внутреннего предпочтения.

Основу неомарксистского подхода в отношении изучения рынка жилья составляют труды Д. Массе, Р. Мартамо [4].

Согласно данной теории, переход экономики к более высокой стадии развития, обусловленной целым рядом факторов, показывает динамику изменения цен на разного рода недвижимость. Неомарксистский подход предполагает переход к постиндустриальному обществу, где акцент делается на индустриальные центры; города с диверсифицированной сферой обслуживания; города, специализирующиеся на предоставлении определенной услуги или ряда услуг.

Таким образом, в рамках данного подхода ставка делается на уровень экономического развития города, его статус и масштаб.

Институциональный подход возник, в первую очередь, для устранения слабых сторон двух предыдущих подходов.

Базисом данного подхода является предположение о влиянии институциональных и культурных факторов на взаимодействие спроса и предложения, что доказывается неоднородностью рынка жилья.

На основе анализа существующих методик оценки состояния развития рынка жилья была разработана авторская методика, включающая основные критерии оценки первичного и вторичного локального рынка жилья.

В отличие от приведенных выше методик, основанных на официальных данных, авторская методика имеет оптимальное количество индикаторов, позволяющих, с одной стороны, упростить процедуру анализа, с другой – позволяющих оценить общее состояние рынка жилья муниципального образования, и на основе этих данных дать рекомендации по разработке жилищной политики.

Нами были проанализированы наиболее популярные подходы к анализу состояния локальных рынков жилья и предложен авторский подход, который опирается на понимание структурных и конъюнктурных особенностей современного рынка жилья. Предлагаемый подход подразумевает следующие составляющие оценки локального (местного) рынка жилья.

1. Оценка первичного рынка жилья по следующим критериям:

- площадь возводимых объектов;
- средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке жилья;
- структура первичного рынка жилья по классам жилья: эконом-класс, средний класс, бизнес-класс, элитный класс;
- структура первичного рынка жилья по количеству комнат: однокомнатные, двухкомнатные, трехкомнатные и многокомнатные квартиры;
- распределение девелоперов по районам города.

2. Оценка вторичного рынка жилья, включающая следующие критерии:

- спрос на квартиры на вторичном рынке жилья;
- средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке жилья;
- структура вторичного рынка жилья по классам жилья: эконом-класс, средний класс, бизнес-класс, элитный класс;
- структура вторичного рынка жилья по количеству комнат: однокомнатные, двухкомнатные, трехкомнатные и многокомнатные квартиры.

3. Оценка трендов изменения на локальном рынке жилья по классам.

Согласно предлагаемому подходу, мы можем оценить конкуренцию застройщиков и девелоперов на локальном рынке жилья, инвестиционную привлекательность территории, а также качество построенного жилья.

Данная методика апробирована на оценке состояния рынка жилья города Краснодар.

В городе Краснодар общая жилая площадь возводимых объектов многоэтажного жилищного строительства на январь 2015 г. составила 4 801 512 м², это составляет 96 292 квартир. Активность предпринимателей, занимающихся созданием объектов недвижимости, или попросту девелоперов, достаточно высока, так как объем возводимого жилья в расчете на одного человека постоянного населения составляет 5,4 м², что в разы превышает среднее значение относительно других крупных городов России, например, в Ростове – 1,0 м².

Средняя стоимость 1 м² на первичном рынке многоэтажного жилищного строительства в г. Краснодаре на январь 2015 г. эконом-класса составила 38 569 руб., среднего класса – 46 215 руб., бизнес-класса – 60 084 руб., элитного – 72 539 руб. В целом средняя стоимость 1 м² в городе на начало 2015 г. составила 45 948 руб., что по сравнению с предыдущим годом на 8,6 % выше [5]. Это было связано со снижением курса рубля по отношению к мировым валютам.

По состоянию на начало 2016 г. на рынке Краснодара на стадии строительства находится 5,6 млн м² жилья, или 118 тыс. квартир. За 2015 г. совершено 28,6 тыс. сделок, о чем свидетельствуют данные Mason Realty Group [5]. По оценкам городской администрации в Краснодаре количество выставленных на продажу квартир в 4–5 раз превышает годовой общегородской объем продаж.

В сегменте многоэтажного жилищного строительства свою деятельность осуществляют более 110 компаний, при этом наблюдается достаточно

высокий уровень конкуренции среди застройщиков, так как показатель крупных застройщиков не превышает 8 % от общего объема строящегося жилья. Например, объединение застройщиков «ВКБ-Новостройки» занимает первое место по объему строящегося жилья в Краснодаре (390 702 м², или 8,1 % от общего объема возводимого жилья), а ООО «СИК «Девелопмент-ЮГ» занимает четвертое место, его объекты составляют 4,8 % в общем объеме возводимого жилья.

На первичном рынке преобладают объекты эконом- и среднего класса – 87,8 % общего объема возводимого жилья, в то время как объекты бизнес- и элитного класса менее популярны у девелоперов.

Самыми ликвидными в структуре МЖС Краснодара являются однокомнатные квартиры. Их доля на первичном рынке составляет 63,6 % от общего объема предложения. Двухкомнатные квартиры занимают 28,7 % в общем количестве возводимого жилья, трехкомнатные и более – 7,7 %. Следует отметить, что в квартирограмме объектов эконом- и среднего класса преобладают одно- и двухкомнатные квартиры. Наибольшая доля просторных трехкомнатных и более квартир зафиксирована в объектах бизнес-класса (16,0 % от общего объема предложения).

Можно выделить несколько районов, которые пользуются популярностью у девелоперов. Во-пер-

вых, это район ул. Российской – 15,7 % массового жилищного строительства, далее – «Энка» совместно с Западным обходом – 13,9 %, ФМР – 13,1 %, Восточно-Кругликовская – 12,6 % и ГМР – 12,2 %.

Аналитики предполагают, что сложившаяся экономическая ситуация в стране способна повлечь за собой снижение темпов строительства, тем самым остановив рост стоимости жилья на рынке, что, возможно, способствует незначительному снижению цен на квартиры бизнес-класса и трех- и четырехкомнатных квартир и арендных ставок. Это не изменит того факта, что самым востребованным по-прежнему останется эконом-класс, но это не значит, что квартиры данного типа будут покупать без раздумий, наоборот, покупатели будут оказывать повышенное внимание к качественным характеристикам жилья.

Таким образом, на данный момент наиболее перспективным сегментом является эконом-класс, где в ближайшей перспективе сохранится баланс спроса и предложения. Следует ожидать, что рыночная ситуация в данном сегменте будет более благополучной, нежели в объектах среднего и бизнес-класса.

По нашему мнению, в ближайшее время на рынке жилья города Краснодара произойдет «чистка» застройщиков, уменьшится девелоперская активность, возрастут цены на недвижимость, и, как следствие, уменьшится на них спрос.

ЛИТЕРАТУРА

1. Market Analysis for Commercial Real Estate. – Chicago. Illinois : Commercial Investment Real Estate Institute. – 1994. – 184 p.
2. Kauko T. Combining Theoretical Approaches : The Case of Urban Land Value and Housing Market Dynamics / T. Kauko // Housing Theory and Society. – 2001. – № 18. – P. 167–173.

3. Jones C. The Denition of Housing Market Areas and Strategic Planning / C. Jones // Urban Studies. – 2002. – V. 39. – № 3. – P. 549–564.

4. Massey D. S. American Apartheid : Segregation and the Making of the Underclass / D. S. Massey // Cambridge, MA : Harvard University Press. – 1993. – V. 12. – № 5. – P. 329–344.

5. Стратегический консалтинг на рынке недвижимости России. – Режим доступа: <http://macon-realty.ru/analytics/show/?id=1616>

Кубанский государственный университет

*Иванова О. Д., аспирант
Тел.: +7 (918) 959-85-67
E-mail: ivanova.kubsu@mail.ru*

*Мясникова Т. А., доктор экономических наук,
доцент, заведующая кафедрой государственного
и муниципального управления
Тел.: +7 (918) 231-58-24
E-mail: ormx@mail.ru*

Kuban State University

*Ivanova O. D., Post-graduate Student
Tel.: +7 (918) 959-85-67
E-mail: ivanova.kubsu@mail.ru*

*Myasnikova T. A., Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of the Public and Municipal Administration Department
Tel.: +7 (918) 231-58-24
E-mail: ormx@mail.ru*