Журнал правовых и экономических исследований, 2012, 4: 93–99
© И.С. Кокарев, 2012

УДК 332.85

И.С. Кокарев

ТРАКТОВКА ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЙ ЖИЛИЩНОГО РЫНКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЕГО ДОСТУПНОСТИ ДЛЯ СРЕДНЕЙ РОССИЙСКОЙ СЕМЬИ

Представлена трактовка содержания основных понятий жилищного рынка; дано формализованное описание процесса взаимосвязи спроса и предложения на жилье; определены достоинства и недостатки различных моделей приобретения жилья с участием государства, а также условия формирования и использования жилищного фонда.

Ключевые слова: *жилищный рынок; доступное жилье; домашнее хозяйство; потребность в жилье; потенциальный и реальный спрос на жилье; предложение жилья; модели приобретения жилья; жилищный фонд.*

We offer our interpretation of the basic concepts of housing market. We give a formalized description of correlation of housing supply and demand; describe advantages and disadvantages of various models of housing acquisition with state participation as well as conditions of forming and using housing resources.

Keywords*: housing market; moderate-price housing; household; housing needs; potential and real housing demand; housing supply; models of housing acquisition; housing resources.*

Определение понятий, адекватно отражающих сущность объективных процессов общественного воспроизводства в любой сфере экономической деятельности, является первоосновой научного исследования и законотворческой деятельности, включая такой социально значимый объект государственного управления, как жилье, которое наряду с питанием и одеждой является первой жизненной необходимостью человека, а следовательно, и его естественной потребностью. А. Смит отмечал, что «личные потребности человека, их различные виды порождают экономический интерес индивида, который является неизменным двигателем прогресса, действующим с различной настойчивостью при всех политических устройствах» [4].

Таким образом, имеют место естественные потребности человека, воспроизводимые на расширенной основе в соответствии с законом возрастания потребностей, удовлетворить которые он может только путем своей экономической деятельности и организации общественного производства товаров и услуг, их обмена с последующим потреблением на планово-централизованной или рыночно регулируемой основе. Это положение позволяет нам сделать вывод, согласно которому естественная потребность человека в жилье приобретает экономическую форму, когда возникает объективная необходимость реализовать эту потребность путем производства, распределения и обмена жилья как дорогостоящего рыночного товара с длительным жизненным циклом и территориальной закрепленностью.

В этих условиях потребность в жилье трансформируется в такую экономическую категорию, как индивидуальный спрос на жилье со стороны домашних хозяйств и совокупный спрос на соответствующих местных и региональных рынках жилья. При этом индивидуальный спрос на жилье следует классифицировать по признаку доходности семьи, домашнего хозяйства на потенциальный и реальный. К потенциальному спросу на жилье (ПС) можно отнести все категории граждан, у которых возникает потребность в улучшении жилищных условий, включая граждан, имеющих доход, ниже прожиточного минимума, средний доход, и граждан с высоким доходом и владеющих имущест-

вом (богатством), значительно превышающим по стоимости имущество среднестатистического россиянина. В данной работе к ПС мы относим спрос домашних хозяйств, необеспеченный достаточными финансовыми ресурсами семьи или гражданина на покупку жилья, в том числе для оплаты банковского кредита. Реальный спрос на жилье (РС) – это спрос, обеспеченный финансовыми ресурсами, в том числе заемными, для покупки жилья одноактным путем или в рассрочку. Если семья, домашнее хозяйство не могут удовлетворить свою потребность в улучшении жилищных условий самостоятельно за счет собственных и заемных средств, то удовлетворение этой потребности берет на себя государство полностью (для малоимущих граждан) или частично в рамках реализации его жилищной политики на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, а также целевых программ по социальной поддержке отдельных категорий граждан, в том числе льготных: ветераны ВОВ, инвалиды и семьи, имеющие детей-инвалидов, а также граждане, страдающие тяжелыми формами хронических заболеваний. В этом случае наряду с рыночными имеют место и внерыночные формы улучшения жилищных условий российских граждан.

Процесс формирования реального спроса на жилье в формульном виде на примере типовой российской семьи из 3-х человек со средним доходом, которая имеет 2-х комнатную «советскую» квартиру площадью 36 кв. м, имеющую «свою» рыночную стоимость ($РС_К$), плюс готовность семьи откладывать часть своего текущего дохода ($ОД_с$) в пределах 20–25% на приобретение квартиры с получением банковского кредита ($КР_б$), можно представить следующим образом:

$$ЦРС = РС_К + ОД_с + БК_к \geq ЦП, \quad (1)$$

где ЦРС– предельная цена спроса на жилье;

$РС_К$ – рыночная стоимость собственной квартиры заемщика;

$ОД_с$– отложенный семейный доход (накопления);

$БК_к$ – банковский кредит для приобретения квартиры;

ЦП – цена предложения.

При этом мы исходим из предпосылки, согласно которой российская семья со средним доходом не может купить комфортабельную квартиру, площадью 20 кв. м на члена семьи (в США – 60 кв. м, в Германии – 40 кв. м), не имея собственных накоплений, не продав или сдав в залог свою прежнюю квартиру меньшей площади и не получив банковский кредит с рассрочкой на 20–30 лет при ставке не более 10% (в Европе – от 3 до 5%)[1]. Вариант увеличения $ОД_с$ до 30–40% для сокращения заемных средств, за которые надо вносить высокие проценты, экономически не приемлем, поскольку сокращение текущих расходов семьи на питание, одежду, образование приводит к преждевременному физическому износу рабочей силы, частичной потере ее человеческого капитала.

По нашему мнению, в научный и хозяйственный оборот необходимо ввести также понятие «обостренный спрос на жилье» (ОС), который возникает в процессе ожидания нового жилья в связи с приростом семьи за счет молодоженов и их детей. Естественно, такая семья в городе может встать на очередь для получения муниципального жилья с 20-летним сроком ожидания или купить квартиру в кредит, что также весьма проблематично без поддержки государства, ибо материнского капитала (при наличии трех детей) как добавки к отложенному семейному доходу ($ОД_с$) при таких кредитных нагрузках будет недостаточно.

Известно, что спрос и предложение на рынке жилья, как и на любом товарном рынке, может реализовываться только при цене, удовлетворяющей обоих агентов рынка: продавца и покупателя. Именно цена на жилье при фиксированной доходности семей влияет на величину реального спроса на этот рыночный товар со стороны домашних хозяйств. Здесь имеет место закономерность, согласно которой снижение цены предложения на жилье

[1]В настоящее время абсолютное большинство российских банков, включая Сбербанк, выдают ипотечный кредит по ставке от 14% до 20%.

увеличивает спрос на него. Как отмечает Генри Поляковский «… экономисты разработали специальный словарь для описания кривой спроса и ее реакции на экономические факторы. Наиболее важным в этом словаре является понятие эластичного спроса, т.е. его способности реагировать на изменение цены. Соответственно показатель – ценовая эластичность спроса – есть частное от деления изменения спроса (в процентах) на вызвавшее его изменение цен (в процентах)» [2. С. 7].

Поскольку взаимосвязь спроса, предложения и цены на товары и услуги определена во многих литературных источниках, а содержание этих категорий приводится практически в каждом экономическом словаре, то излагать их экономическую сущность и причинно-следственные связи в данной статье нецелесообразно. В этом отношении больший интерес для нас представляет категория «доступное жилье», которая в документах ООН определена следующим образом: «Доступным жильем называется жилье стандартного качества, предоставляемое по более низким ценам, чем в целом оно представляется на местном жилищном рынке. В это понятие может включаться субсидируемое арендное жилье, субсидируемое дешевое частное жилье, в том числе жилье в долевой собственности и в некоторых рыночных ситуациях дешевое жилье для продажи. В градостроительных и жилищных планах местных властей следует предусматривать предоставление соответствующего количества доступного жилья в указанном выше смысле этого слова» [5]. В данном определении понятия доступного жилья описана модель приобретения субсидируемого арендного жилья стандартного качества, предлагаемого государством по ценам ниже рыночных. Такой же арендный подход принят в жилищной политике Великобритании и других западных стран.

Когда мы говорим о доступном жилье, то имеем в виду потребность в нем населения с низкими и средними доходами. Отметим, что в приоритетном национальном проекте «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», утвержденном Правительством РФ в 2010 году, два базовых понятия – доступное жилье и качественное жилье – не получили своего четкого определения, в то время как в определении ООН доступное жилье – это субсидированное дешевое жилье стандартного качества.

Еще один подход к арендному субсидированию жилья в России разработан Комитетом по предпринимательству в сфере жилищного и коммунального хозяйства ТТП. Его председатель, Андрей Широков, в опросе газеты «Известия» сказал, что Комитетом разработана новая схема арендного субсидируемого жилья, зафиксированная в документах Открытого правительства, смысл которой заключается в следующем «… власть дает большие преференции бизнесу – бесплатная земля, бесплатное подключении к коммунальной инфраструктуре, налоговые каникулы, "длинные" кредиты на 20 лет под 10%» [8]. Соответственно владельцы построенного на таких условиях жилья (в виде доходных домов) законодательно обязаны сдавать его в аренду населению по ценам ниже рыночных.

Другой формой обеспечения граждан востребованным жильем является ипотечное кредитование с использованием различных экономических механизмов. Так, например, «… в развитых странах, а соответственно для развитых жилищных рынков применяется индекс доступности жилья с кредитом, показывающий возможность среднего домашнего хозяйства оплачивать ипотечный кредит, выданный банком на приобретение индивидуального дома» [1].

Понятие «ипотека» (от др.-греч. ὑποθήκη) впервые появилось в Греции в начале VI в. до н.э. и означало форму ответственности должника перед кредитором своей землей. На границе земельного участка заемщика ставили столб с надписью, которая гласила, что эта земля обеспечивает долг. Такой столб и назывался «ипотекой», в переводе с древнегреческого – «подпорка», «подставка». Ипотечное кредитование – долгосрочная ссуда, предоставляемая юридическому или физиче-

скому лицу банками под залог недвижимости: земли, производственных и жилых зданий, помещений, сооружений [9].

В настоящее время ипотечное кредитование развивается и функционирует во многих странах мира как форма долгосрочного финансирования жилищных программ, как средство, облегчающее решение проблемы обеспечения жильем. Известны две основные формы ипотечного кредитования: одноуровневая немецкая и двухуровневая американская. Согласно одноуровневой модели, чтобы получить кредит на покупку жилья, заемщик накапливает средства в размере 50% его стоимости, что является основанием получить дотационные средства от государства в размере 10% от необходимой суммы. В дальнейшем он может получить кредит на недостающую часть стоимости жилья на льготных условиях. Данная модель, получившая наибольшее распространение в Германии, применяется для обеспечения жильем малообеспеченных категорий граждан и в других странах Западной Европы. В одноуровневой модели участвуют два основных действующих лица: заемщик и кредитор.

Двухуровневая модель ипотечного кредитования предполагает участие третьего лица – посредника, например, ипотечного агентства или ипотечной финансово-инвестиционной организации, возможно того и другого. При этом заемщику предоставляется кредит под залог приобретаемого имущества с учетом первоначального взноса, который может составлять минимально возможную сумму, но с достаточно высокой процентной ставкой по предоставленному кредиту. Положительной стороной в американской модели ипотечного кредитования, в отличие от немецкой, является предоставление заемщику государственных гарантий по закладным, а главный недостаток – объемы кредитования ограничены платежеспособностью заемщика.

В России использование американской модели ипотечного кредитования, как показывает практика, мало приемлемо. Как отмечает О. Заславская, ссылаясь на данные Росрегистрации, из всех зарегистрированных сделок на жилищном рынке ипотечные кредиты составили лишь 4% [3]. Такой низкий уровень использования ипотечного кредитования, по нашему мнению, объясняется тремя причинами: малая доходность средней российской семьи, которая более чем в 20 раз ниже доходности средней американской, высокие проценты банковского кредита за его использование и непрерывный рост стоимости жилья, особенно в мегаполисах.

Первый фактор связан с низкой производительностью труда в российской экономике и долей заработной платы (менее 20%) в себестоимости выпускаемой продукции (в развитых странах – от 30% до 40%). Второй фактор связан с низким уровнем государственного регулирования потребительских цен и банковских процентных ставок, которое является важнейшей функцией государства в рыночной экономике. Третий фактор, препятствующий доступности ипотечного кредитования, обусловлен технологической отсталостью строительной отрасли, низкими темпами ввода в эксплуатацию жилых домов и их высокой стоимостью, что создало устойчивый дефицит доступного жилья. Эти низкие темпы связаны также с излишней бюрократизацией получения разрешения на строительство жилья, что растягивает временной лаг ввода в действие жилых домов и неформально увеличивает стоимость их строительства. Так, в 2008 году для получения такого разрешения требовалось пройти 35 обязательных процедур, в 2012 – их количество снизилось до 25, а среднее время прохождения процедур с 520 до 269 дней. Однако по итогам 2012 года по показателю «получение разрешения на строительство» наша страна в рейтинге по легкости ведения бизнеса Doing Business Всемирного банка и Международной финансовой корпорации заняла совсем непочетное 178 место из 183 [8].

К этому следует добавить, как справедливо отмечает Т.Ф. Файдзулин, что при внедрении американской модели наше государство практически проигнорировало тот факт, что эта модель функцио-

нирует в хорошо отлаженной экономической среде при высокой доходности населения и хорошо организованной социальной поддержке [6]. Очевидно, что наиболее приемлемым для россиян является ипотечное социальное кредитование – приобретение гражданами жилья в кредит по себестоимости строительства и под гарантию государства. Социальное кредитование – вид материальной поддержки граждан, которая может иметь различные формы: приобретение жилья по льготным ценам, субсидии на часть стоимости жилья, если жилье приобретается по ипотечному кредитованию, снижение за счет государства банковской ставки по ипотечному кредиту для заемщика. Социальный кредит позволит купить жилье гражданам с невысоким доходом, каковых в настоящее время в нашей стране большинство.

Рассматривая категорию «предложение жилья», отметим, что эта категория менее динамичная по отношению к категории спроса на этот рыночный товар. Это объясняется тем, что жилищный фонд, его объем и структура изменяются во времени достаточно медленно под влиянием двух факторов: старение и физический износ зданий и ввод новых многоквартирных домов, прежде всего, эконом-класса. Как следствие этого, предложение жилья относительно неэластично по отношению к ценам на него в краткосрочной перспективе, но более эластично во временных рамках, позволяющих изменить или расширить жилищный фонд за счет активизации строительства и ввода в действие жилых домов различной степени комфортности, включая их инфраструктуру. Иначе говоря, цены на жилье относительно стабильны в краткосрочной перспективе в силу достаточно устойчивого объема предложения и могут, по меньшей мере, не меняться значительное время при достаточно активном вводе нового жилья, а следовательно, и обновлении жилищного фонда с ростом его качества.

Несмотря на многочисленные исследования этой экономической категории и ставшую аксиомой ее взаимосвязь с категорией спроса, а также формирование эластичной цены на жилье в результате достижения равновесия между спросом и предложением, не определены резервы роста объемов предложения и снижения его цены при фиксированном спросе. По нашему мнению, использование инновационных технологий, прогрессивной техники и новых строительных материалов, а также совершенствование механизмов получения участков под строительство – это тот резерв увеличения объемов предложения, который позволит снизить цену предложения и в то же время увеличит спрос на жилье.

Оптимальным следует считать такое положение дел в жилищной сфере, когда предложение превышает спрос в достаточно длительном временном интервале, т.е. имеет место положительное сальдо между предложением и спросом, что позволяет наращивать объемы жилищного фонда в городе и сельской местности. «Простаивание» квартир во вновь возведенных многоквартирных домах объясняется их дороговизной для массового потребителя нового жилья – среднего россиянина – и спекулятивной перепродажей квартир. Для увеличения объема жилищного фонда и нивелирования диспропорций между объемами жилищного строительства и спросом на жилье, а следовательно и цен на него, необходимо достичь значения показателя ввода жилья до 1 кв. м на человека, что при современном строительном менеджменте трудно выполняемая задача. В настоящее время этот показатель равен 0,3 кв. м/чел.

Жилищный фонд представляет собой «совокупность всех жилых помещений независимо от форм собственности, включая жилые, специализированные дома (общежития, гостиницы-приюты, дома маневренного фонда, специальные дома для одиноких престарелых, дома-интернаты для инвалидов, ветеранов и др.), квартиры, служебные, иные жилые помещения в других строениях, пригодные для проживания» [7].

Применительно к жилищному фонду имеет место его простое и расширенное воспроизводство. Первое осуществляется путем замены физически изношенных зданий без прироста его объемов, второе

реализуется при условии замены устаревших зданий и дополнительного ввода нового жилья, что можно представить следующей формулой:

$РЖ_ф = ЗЖ_ф + ▲ВН$,

где $РЖ_ф$ – рост жилищного фонда

$ЗЖ_ф$ – замена устаревшего жилья новым

▲ВН – дополнительный ввод нового жилья для возрастания жилищного фонда.

Иначе говоря, при расширенном воспроизводстве ввод нового жилья должен превышать возмещение естественной убыли старого жилья. Когда мы говорим о жилищном фонде, то по своей экономической сущности он выполняет двойственную функцию: определяет емкость жилых помещений с различными сроками эксплуатации, уровнем комфортности и объем жилищных услуг, которые оплачивают квартиросъемщики или владельцы жилья управляющим компаниям, поскольку жилье как рыночный товар не может функционировать без производства жилищных услуг. В агрегированном виде жилищный фонд структуризируется на частный, государственный и муниципальный. Доля государственно-муниципального фонда в целом по стране составляет не более 15–20%, что ограничивает возможности государственного субсидирования различных моделей получения доступного жилья.

Отметим, что сокращение доли домашних хозяйств россиян, не имеющих возможности улучшить свое жилищное положение на региональных и местных рынках жилья, однако имеющих при этом естественную потребность в нем, в определяющей степени зависит от эффективности национальной экономики, предполагающей рост богатства общества и всех его членов, а не только наращивание богатства олигархов, привилегированных слоев населения. Для этого, по нашему мнению, России подходит шведская социально-рыночная модель, в которой реализуются задачи экономического порядка в рамках «системы внеэкономических целей», позволяющей реализовать принцип «социальной компенсации» путем повышения налогообложения богатых слоев населения и персонификации трансферных платежей в виде субсидий и пособий непосредственно различным группам населения с низкими и средними доходами по европейским меркам.

Наше государство в настоящее время при слабой экономике, перегруженное финансовой поддержкой естественных монополий и социальными обязательствами перед населением, начинает откладывать эти обязательства на более долгие сроки их выполнения. Примером тому является отказ правительства РФ от реализации в ближайшие три года Федеральной целевой программы «Модернизация ЖКХ до 2020 года», стоимостью 422 млрд. руб. Предполагается, что 50 млрд. руб. по этой программе в 2013–2015 гг. заменят расходы Фонда содействия реформирования ЖКХ в размере всего 15 млрд. рублей. Это значит, что регионы не дополучат значительные федеральные средства для реализации своих программ в жилищной сфере. Эти программы придется корректировать или относить их выполнение на непредсказуемые сроки.

В заключение подчеркнем, что независимо от экономических форм и механизмов улучшения жилищных условий российских граждан, этот процесс следует рассматривать как инвестиции в прирост человеческого капитала экономически активного населения за счет лучших условий для учебы и отдыха, а также важным фактором улучшения демографической ситуации в стране, поскольку более комфортабельные условия проживания средней российской семьи влияют на рост численности новорожденных и продолжительности жизни старшего поколения и является одним из факторов повышения качества жизни населения. Не надо забывать, что массовый потребитель жилья это не только городской и сельский житель, городская и сельская семья, но это еще и наемный работник с его человеческим капиталом и рабочей силой, основным доходом которого является заработная плата. Западные государства оказывают огромную помощь в получении кредитов населению с низкими доходами и страховании рисков.

Естественно, что при управлении жи-

лищной политикой необходимо использовать механизмы реализации как частного, так и общественного блага в направлении их оптимального сочетания, имея ввиду, что жилье для человека является благом высшего порядка, а его получение – объективной необходимостью при любом общественном строе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гусев А.Б.* Экономическая модель формирования в России развитого рынка жилья // Капитал страны – федеральное интернет-издание. URL: htt://www.kapital-rus./articles/article/175328 (дата обращения: 23.08.2012)

2. Жилищная экономика. Housing economics / под ред. Г. Поляковского; пер. с англ. М.: Дело, 1996.

3. *Заславская О.* Ипотека сходит на нет // Российская газета. 2008. № 4786. 6 ноября.

4. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962.

5. *Старовойтов А.С.* Социальное жилье в современной России – миф или реальность // Поиск. 2006. № 3.

6. *Файдзулин Т.Ф.* Институциализация ипотеки как формы решения жилищной проблемы: автореф. … дис. канд. соц. наук. Уфа, 2008.

7. *Церкасевич Л.В.* Социальная политика и стратегия ее реализации в странах ЕС. СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2003. С. 17.

8. Известия. 2012. 9 августа.

9. Википедия – свободная энциклопедия. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki (дата обращения: 23.08.2012)