

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ И ЖИЛИЩНОЙ ИПОТЕКИ

*Работа представлена кафедрой менеджмента
Самарского государственного экономического университета.
Научный руководитель – доктор экономических наук, профессор Н. И. Быкова*

Ипотечное кредитование дает возможность финансировать жилищное строительство средствами населения и, кроме того, предполагает наличие вторичного рынка закладных, который может служить дополнительным источником финансирования. Богатый мировой опыт в этой области показывает, что хотя риски при ипотечном кредитовании и существуют, они могут быть равномерно распределены и снижены. Закладная выступает в роли инструмента, который реализует идею использования разнообразных схем долгосрочного ипотечного кредитования, строительства жилья под его залог.

Ключевые слова: *ипотечное кредитование, рынок жилья, интенсивность жилищных инвестиций, модель равновесного объема жилого фонда.*

ECONOMIC PRECONDITIONS FOR FORMING OF A HOUSING MARKET AND MORTGAGE

Mortgage credit lending gives a possibility to finance house building by the population's means and, furthermore, presupposes the existence of the mortgage market that may serve as an additional source of financing. The rich world experience in this sphere shows that though risks in mortgage credit lending exist, they can be equally distributed and decreased. Mortgage acts as a tool that realises the idea of using different schemes of long-term mortgage lending and house building on its security.

Key words: mortgage lending, housing market, intensity of housing investments, equilibrium housing volume model.

Рыночная экономика породила большое количество проблем. Жилищная проблема – одна из самых значительных в их числе. В ней переплетаются важные социально-экономические взаимосвязи. Поэтому в каком-то смысле было бы правильным назвать ее узловым пунктом экономических реформ, во всяком случае, в среднесрочной перспективе.

В сфере жилищного хозяйства различия между советской командной и нормальной рыночной экономикой наиболее значительны. В одной системе – бесплатное жилье и минимальная стоимость аренды или коммунальных услуг. В другой – рыночная цена жилья или его аренда таковы, что в бюджете средней семьи занимает до трети и более расходов. С одной стороны, жилищное строительство и жилищное хозяйство, по крайней мере, в городах и регионах, являются заметным бременем для бюджета государства, местных органов власти и предприятий. С другой стороны, рынок жилья оказывается одним из самых стабильных и доходных. При этом жилые дома и квартиры – одна из наиболее доступных форм частной собственности и товарного обмена, что позволяет обеспечить высокую мобильность рабочей силы и четкое функционирование рынка труда, приобретающего национальные, а зачастую и транснациональные масштабы. В рыночной системе назрела объективная необходимость проведения глубокой жилищной реформы, которая включает в себя создание рынка жилья; увеличение доли жилого фонда, принадлежащего гражданам на правах собственности; возможно более широкое исполь-

зование средств населения при строительстве и эксплуатации жилья.

С началом перехода от централизованной, плановой к рыночной экономике начал развиваться новый сектор экономики РФ – рынок жилья.

Материальная база рынка складывалась из двух источников. Первый – бесплатная приватизация жилья гражданами, бесплатная и платная приватизация нежилых помещений и земельных участков (*рынок первичной приватизации жилья*). Второй – формирование в рамках строительной отрасли и вне ее сегмента коммерческого строительства и продажи объектов (*первичный рынок строительства и продажи жилья*). В дальнейшем начал формировать *вторичный рынок жилья* – рынок перепродажи ранее приватизированных или впервые проданных новых объектов.

К настоящему времени терминология и понятия в области рынка жилья еще не устоялись, поскольку здесь существуют определенные трудности. Во-первых, содержательного характера: развитие терминологии не может идти быстрее процессов в реальной жизни. Во-вторых, языкового характера – точный перевод с английского часто невозможен, а прямое использование термина не только засоряет язык, но и не всегда отражает сложившиеся реалии.

Здесь целесообразно уточнить содержание двух базовых понятий – «недвижимость» и «рынок жилья». В английском языке существует несколько терминов, которые у нас принято переводить как «недвижимость»: Real Estate,

Real Property. Первый из них можно дословно перевести как «реальный неподвижный объект», второй – как «реальная собственность». Другими словами, каждый из этих терминов подчеркивает ту или иную черту русского термина «недвижимость», поэтому при переводе с английского целесообразно было бы в первом случае говорить «недвижимый объект», «недвижимая вещь», а во втором – «недвижимая собственность». Перевод же русского термина «недвижимость» на английский язык в виде Real Estate либо Real Property целесообразно осуществлять исходя из контекста.

Содержание понятия Real Estate раскрывается в мировой литературе как «земля и все улучшения, постоянно закрепленные на ней». Термин «земля» в законодательстве большинства стран толкуется как пространство, ограниченное конусом, проходящим через границы земельного участка на поверхности суши к центру Земли. Нефть, золото, обнаруженные на земельном участке, принадлежат собственнику участка. В других странах имеются ограничения, связанные с правом собственности на недра и воздушное пространство.

Рынок жилья – это сектор национальной рыночной экономики, представляющий собой совокупность объектов жилья, экономических субъектов, оперирующих на рынке, процессов функционирования рынка, т. е. процессов производства (создания), потребления (использования) и обмена объектов жилья и управления рынком, и механизмов, обеспечивающих функционирование рынка (инфраструктура рынка).

Важное значение рынка жилья как сектора рыночной экономики подтверждается колоссальной стоимостью национального богатства, материализованного в жилье, из которого, по крайней мере, половина может быть вовлечена в рыночный оборот и приносить ренту владельцам, доход предпринимателям, налоговые и другие платежи – в федеральные, региональные бюджеты, бюджеты муниципальных образований; достигнутой уже сегодня высокой долей рынка жилья в валовом национальном продукте, достигнутым в ряде регионов и городов высоким уровнем доходов бюджета от первичной продажи, сдачи в

аренду государственного и муниципального жилья (в том числе земли); высоким уровнем сборов в бюджет от налогов на недвижимость и сделок с ней; большим количеством рабочих мест, созданных в ходе становления и развития рынка жилья.

В научных трудах [1; 2] показано, что на рынке все люди играют только две роли – потребителей и производителей. Потребители – это те, кто стремится приобрести товары и услуги и пользоваться ими. Функция производителей – вынести эти товары и услуги на рынок. На рынке жилья удобнее всего рассматривать жильцов в качестве потребителей, а проектировщиков и строителей – в качестве производителей.

Рассмотрим потребителей и их поведение, так как именно от них исходит потребность в жилье, которая выражается в форме спроса на жилье.

Конечно, этот спрос не является однозначным, поскольку зависит от многих личностных факторов. Более того, интенсивность спроса на жилье зависит от того, как потребность в жилье данного лица конкурирует с его же желанием приобрести другие товары и услуги, поскольку его финансовое положение не позволяет удовлетворить все потребности одновременно.

Зависимость, связывающая эти внешние факторы со спросом на жилье, называется *функцией спроса на жилье*. Как правило, считают, что функция спроса на жилье отдельного потребителя включает по меньшей мере следующие основные факторы: финансовые возможности потребителя, стоимость жилища, стоимость других товаров и услуг, индивидуальные жилищные предпочтения данного потребителя. Что касается рынка в целом, то общий спрос на жилье зависит от количества потребителей и от их индивидуальных функций спроса, т. е. общая функция спроса является результатом сложения *индивидуальных функций*.

Говоря о функции спроса, необходимо учитывать, что он зависит от цен на жилье, количества потребителей и т. п.; однако сам предмет спроса пока еще точно не определен. Одним и тем же словом «жилье» обозначаются

два принципиально отличающихся друг от друга понятия. Первое из них, которое экономисты называют жилищным фондом, относится к самим строениям или домам. Если нас интересует цена *строений*, то надо исследовать функцию спроса именно на них, т. е. спрос на жилищный фонд или *жилищную собственность*. Размеры жилищного фонда всегда определяются на конкретный момент времени.

Второе понятие относится к аспекту *текущего функционирования* жилья. Каждая единица жилищного фонда может производить ряд потребительских услуг: служить убежищем, средством развития семьи, местом отдыха и т. д. Все это называют *жилищными услугами*, и если можно было бы выразить их количественно, то пришлось бы измерить их за определенный период времени.

Различия между этими двумя понятиями – не просто семантические или произвольно выбранные. Изучая спрос на жилищный фонд, мы тем самым изучаем объект, создающий жилищные услуги. Бывает, и довольно часто, что цены на жилые здания (квартиры, семейные дома) движутся в одном направлении, а цены на создаваемые ими услуги – в противоположном. В дальнейшем будет рассмотрен спрос именно на жилищный фонд, т. е. на жилищную собственность.

Цены на жилье, на другие товары и услуги, финансовые возможности и вкусы потребителей, а также их количество – все это в той или иной степени влияет на спрос на жилье. Некоторые дополнительные рассуждения позволят нам показать характер этого влияния.

Количественный спрос на большинство товаров и услуг возрастает по мере снижения цен. Если спрос на жилье подчиняется тем же закономерностям, что и спрос на прочие товары и услуги, то снижение цен на него (при неизменности прочих факторов, влияющих на спрос) должно привести к повышению спроса. Следует заметить, что это чисто эмпирический вопрос: в некоторых обстоятельствах существует возможность увеличения спроса на жилье в результате повышения цен.

Таким образом, если цены на дома (квартиры) падают, тогда можно ожидать роста количественного спроса на жилье. На рынке

жилья, сдаваемого внаем, где продаются и покупаются жилищные услуги, в качестве цены выступает квартплата. Здесь также при понижении квартплаты следует ожидать повышения спроса на жилищные услуги.

Наиболее важной характеристикой спроса является его *эластичность*, т. е. способность реагировать на изменение цен.

Ценовая эластичность спроса на жилье во многом определяет степень подвижности цен на него в реальном мире. Поэтому экономисты потратили немало времени, пытаясь определить чувствительность спроса на жилье к изменениям цен. Хотя оценки их и различаются в зависимости от времени и местоположения изучаемого рынка жилья, в целом спрос на жилье считается относительно неэластичным в отношении цен (т. е. эластичность его меньше единицы). По всей вероятности, семьи стремятся потреблять жилищные услуги на стабильном уровне, и хотя цены все же имеют значение, спрос на жилье до некоторой степени нечувствителен к их уровню.

Эту неэластичность можно понять, если учесть, что жилье, так же как пища и медицинские услуги, необходимо для самого существования человека. Поэтому при повышении цен на жилье потребители предпочитают больше платить, а не сокращать в равной пропорции число приобретаемых квартир или количество потребляемых жилищных услуг.

Необходимо подчеркнуть, что спрос на жилье – это только одна из сторон рынка, на котором определяются цены на жилье и количество потребляемых жилищных услуг. Действительно, для того чтобы связать факторы, влияющие на жилищный спрос, с изменениями цен на жилье, с жилищным строительством или количеством предлагаемого на рынке жилья, недостаточно описать только процессы формирования спроса. Эти связи можно понять, изучая взаимодействие спроса и предложения.

Экономическая теория свидетельствует о том, что цены на жилье (как и на любые другие товары и услуги) зависят не только от интенсивности спроса, но и от взаимодействия его с предложением, доступности жилья.

Факторы, влияющие на формирование спроса на жилье, относительно легко поддаются измерению и (за исключением социологических явлений) приблизительно прогнозу.

Процесс формирования предложения жилья описать достаточно сложно. Как будет показано далее, некоторые важные элементы предложения жилья, такие как, например, строгость местных правил зонирования и строительства, с большим трудом поддаются определению и намерению, не говоря уже об их прогнозировании.

Дополнительным источником неясности при описании предложения жилья является употребление самого термина «предложение» при рассмотрении целого ряда различных экономических явлений. Так, для некоторых слово «предложение» означает количество жилья, вводимого в действие каждый квартал или год, для других – количество существующих жилищ в каждый данный момент времени. Чтобы избежать путаницы, необходимо формально определить понятие «предложение жилья».

Предложение имеющихся в наличии жилищ часто называют предложением *жилищного фонда*. По аналогии с тем, что говорилось о понятии спроса, предложение жилищного фонда складывается из общего количества жилищ и цен на отдельные жилища. В краткосрочной перспективе предложение жилищного фонда является неизменным, т. е. оно совершенно неэластично по отношению к ценам на отдельные жилища. Неэластичная природа краткосрочного предложения жилищного фонда прямо следует из того, что жилье не может быть мгновенно произведено (путем строительства новых домов или перестройки существующих) либо уничтожено (за счет амортизации или разрушения). Таким образом, в краткосрочной перспективе предложение жилищного фонда совершенно не зависит от цены, по которой продаются жилища, т. е. функция предложения является неэластичной по отношению к ценам.

Со временем предложение жилищного фонда может возрасти. Такие увеличения предложения жилищного фонда называют *жилищными инвестициями*. Чистые инвестиции

наблюдаются в том случае, когда *валовые инвестиции* превышают амортизацию и прочие потери жилищного фонда.

Интенсивность жилищных инвестиций может быть измерена с помощью ряда статистических показателей. Одним из таких показателей служит количество (или стоимость) *разрешений* на строительство, выданных за определенный период времени. Такие разрешения, выдаваемые местными административными органами, могут служить ведущим показателем валовой инвестиционной активности, однако их невозможно использовать для оценки реальной инвестиционной деятельности. Другим полезным показателем является количество начатых строек. Это количество, однако, не совпадает в точности с объемом чистых инвестиций, поскольку оно не только исключает потери жилищного фонда в результате амортизации и разрушения, но и касается количества начатых строек, которые вовсе не обязательно будут доведены до конца. Данные о законченном строительстве могут служить полезным показателем при оценке валовых инвестиций, однако они также не учитывают амортизацию и выбытие жилья, объемы которых необходимо вычесть из валовых инвестиций. Все эти показатели, хотя и не лишены недостатков, используются аналитиками строительной промышленности и жилищными экономистами при учете изменений жилищного фонда.

Обратимся теперь к другому компоненту инвестиционных расходов – инвестициям в жилье. Инвестиции в жилье включают в себя приобретение новых домов как людьми, собирающимися в них жить, так и домовладельцами для последующей сдачи в аренду. Для простоты предположим, что все дома относятся к первому типу – в них живут их владельцы.

Далее рассмотрим модель равновесного объема жилого фонда и предложения нового жилья.

Модель состоит из двух частей: во-первых, рынок существующего жилья определяет равновесное значение цены, во-вторых, цена жилья определяет приток инвестиций в его строительство.

В любой момент времени предложение домов фиксировано.

Относительная цена жилья зависит от спроса на жилье, определяемого ожидаемыми выгодами от владения собственным жильем.

При изменении спроса на жилье меняется равновесное значение цены жилья, что сказывается на инвестициях в жилищное строительство. Экономический бум увеличивает национальный доход и, соответственно, спрос на жилье. Значительный рост населения, например, из-за эмиграции, также повышает спрос на жилье.

Одним из важнейших факторов, определяющих спрос на жилье, является реальная ставка процента. Многие люди берут ссуды под заклад строящегося дома для финансирования расходов на его строительство; ставка процента выступает в качестве издержек по погашению ссуды. Даже те немногие люди, которым не приходится занимать для того, чтобы купить себе дом, реагируют на изменение ставки процента, так как последняя выступает в качестве альтернативных издержек при решении вопроса о том, стоит ли вложить свои деньги в жилье или держать их в банке. Таким образом, снижение ставки процента увеличивает спрос на жилье, цены на жилье и инвестиции в жилищное строительство.

Равновесная цена жилья – это цена, при которой спрос на жилищный фонд или услуги уравнивается их предложением. Как только условия спроса изменяются, вызывая увеличение реальных цен на жилье, создается стимул для новых инвестиций и постепенного увеличения жилищного фонда. Вероятность таких инвестиций зависит от соотношения но-

вой, повышенной цены на жилье и стоимости его строительства. Для количественной оценки этого инвестиционного процесса используются разные показатели: количество начатых строек, число полученных разрешений на строительство и валовой объем инвестиций.

Эмпирические данные относительно краткосрочной и долгосрочной эластичности предложения жилья по цене свидетельствуют об удивительной неэластичности предложения жилья даже в долгосрочной перспективе.

Ипотечный рынок и рынок жилья тесно связаны. Эта взаимосвязь обусловлена самим определением ипотеки или содержанием залогового контракта, поскольку ипотека (закладная) определяется как долговой инструмент, использующий недвижимость для обеспечения или «гарантии» долгового обязательства. Итак, жилищный рынок имеет значение для рынка жилищных закладных, поскольку он влияет на качество кредита, предоставляемого для приобретения жилья.

Но отнюдь не эти сами по себе простые правоотношения привлекают внимание лиц, определяющих жилищную политику. В общественном мнении сложилось представление о том, что более важно влияние ипотечного рынка на рынок жилья. Действительно, именно стимулирование активности на ипотечном рынке характерно для политики, направленной на рост качества жилищных стандартов. Общепринятыми способами такого стимулирования являются: поддержка вторичного рынка закладных, благоприятный налоговый режим для выдачи кредитов под залог недвижимости, регулирование процентных ставок по закладным и прямое субсидирование закладных под залог жилья.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Квачадзе Р. Г. Перспективы развития автоматизированной системы продажи недвижимости // Архитектура и строительство. 2001. № 4. С. 48–55.
2. Квачадзе Р. Г. Проблемы и пути совершенствования управления жилищным сектором // Экономика и технология: сб. научных статей. М.: РЭА им. Плеханова, 2000. Вып. VIII. С. 101–110.