

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИКО-СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ (на примере Санкт-Петербурга и Ленинградской области)

*Работа представлена кафедрой экономической социологии СПбГУ.
Научный руководитель – доктор социологических наук, профессор Ю. В. Веселов*

В статье рассматривается вопрос функционирования рынка недвижимости на примере Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Основная идея работы заключается в том, что для объяснения нынешнего состояния рынка недостаточно использования лишь экономической теории спроса и предложение, а необходим анализ социальных, культурных, исторических факторов, который предполагает экономико-социологический подход. Автор приходит к выводу, что именно социальные факторы в большей степени влияют на рынок недвижимости.

Ключевые слова: рынок недвижимости, экономико-социологический подход, ретроспективный анализ, концепции контроля, институт, качественное исследование, интервью, распоряжение земельными участками, влияние государства.

V. Tsoi

REAL ESTATE MARKET AS AN OBJECT OF SOCIOLOGICAL RESEARCH (BY THE EXAMPLE OF SAINT-PETERSBURG AND THE LENINGRAD REGION)

The real estate market of Saint-Petersburg and the Leningrad Region is the main object of the work. The main idea of the paper is the following: it is difficult to understand and to describe the contemporary condition of the real estate market just using a classical economical approach of demand and supply. The socio-economic approach supposes that there are a lot of social, cultural, political facts, which can help studying such areas as the real estate market. The author makes a conclusion that social factors have especially big influence on the real estate market of Saint-Petersburg and the Leningrad Region.

Key words: real estate market, socio-economic approach, historical analysis, conception of control, institute, qualitative research, interview, state power, disposal of land.

Существует традиция писать о земельном вопросе в России в русле юридической, исторической доктрины, реже пишут об этом экономисты, еще реже – социологи. Очевидно, что использование подходов, разрабатываемых в концепции социологии рынков, возможно применить и к проблематике земельного вопроса в России. В данном случае предлагается экономико-социологическая гипотеза, согласно которой функционирование рынка недвижимости определяется не столь-

ко формальным спросом-предложением и влияющими на них внешними и внутренними факторами конкуренции, а иными составляющими, такими как культура, история в широком смысле и знание, полученные индивидом в процессе социализации. Социологический подход дает возможность изучить субъективные взгляды основных игроков рынка, сравнить их с реальным положением дел, реальными действиями и сделать вывод об объективном состоянии рынка недвиж-

мости. Основными характеристиками среды, традиционно упускавшимися экономистами, является неопределенность среды, в которой происходит взаимодействие, а также специфичность активов, участвующих в транзакциях. Предлагается рассмотреть исторический аспект проблемы, т. е. то, каким образом сложился современный рынок недвижимости, а также особенности, присущие именно данному рынку. Основным методом исследования рынка является социологический метод. Опрос постоянных и эпизодических участников рынка недвижимости, вкупе с анализом документов, поможет сформировать картину его функционирования. Он даст возможность объяснить «нерыночные» аспекты, присущие рынку недвижимости. С помощью исторического метода становится понятным, как трансформировалось состояние земельного законодательства, восприятие собственности, как появлялись и исчезали институты, культурные образцы. Для данной работы было очень важно привлечение большого объема фактологического, исторического и статистического материала о рынке недвижимости как таковом, причем не первичных документов, а имеющихся в свободном доступе маркетинговых рыночных отчетов и трудов по истории земельного вопроса в России.

Основной гипотезой является идея о том, что классическая теория спроса и предложения не может адекватно описать и объяснить происходящее на рынке недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Очевидно, что свою основную функцию – обеспечение людей квадратными метрами в соответствии с потребностями – он не выполняет. Участники рынка, несомненно, рациональны, но, как уже признано большинством экономистов, их рациональность ограничена – в силу неопределенности среды, дефицита интеллектуальных способностей и материальных ресурсов (поиск информации сопряжен с издержками). Человек зачастую не утруждает себя поисками наилучшего варианта, экономит на издержках

такого поиска, останавливаясь на чем-то более или менее приемлемом или знакомом. К тому же возможность рационального действия в условиях рынка имеет и объективные ограничения. Даже если человек с завидным упорством стремится к максимизации полезности или прибыли, он все равно не обладает полной информацией, и процесс хозяйственной деятельности становится для него процессом скорее обучения, освоения рассеянного, неполного и противоречивого знания, нежели применения готовых стратегических схем. Наконец, наиболее важно то, что человек принципиально не автономен, он не свободен от влияния других людей. Его действия характеризуются своей укорененностью (*embeddedness*) в социальных связях, включая социальные структуры (сети, группы) и институты (правила поведения), властные и культурные отношения [4]. Н. Флигстин разработывал идею о том, что из типических действий, подкрепленных наблюдениями и взаимодействиями участников рынка, складываются общие понимания рынка (*shared understandings*). Часть этих общих пониманий, в свою очередь, превращается в *концепции контроля* – господствующие представления о том, что из себя представляет рынок, куда он движется, кто является лидером и определяет его движение, наконец, как следует строить собственные действия, чтобы занять, удержать или расширить свою рыночную нишу [7, с. 50]. Также, в своей статье «Государство, рынки и экономический рост» Флигстин говорит об особой роли государства на любом рынке. Он выделяет три основных способа вмешательства правительства в функционирование конкретных рынков. Во-первых, государство принимает законы и устанавливает правила налогообложения, определяют использование корпорациями собственного и заемного капитала, регулирует отношения занятости, обеспечивает защиту патентов и прав собственности, регулирует конкуренцию или проводит антимонопольную политику. Во-вторых, государство может выступать в качестве заказчика продук-

ции фирм и финансировать научно-практические разработки, способствовать коммерциализации производства перспективных продуктов. В-третьих, государство может устанавливать правила, которые выгодны конкретным игрокам на конкретных рынках, зачастую следуя воле наиболее влиятельных участников этих рынков [5, с. 52]. Для рынка недвижимости России, в частности, рынка недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области, три способа вмешательства государства в его функционирование полностью себя обнаруживают. Относительно первого пункта – большая часть полномочий по управлению и распоряжению земельными активами в Ленинградской области принадлежит муниципальным органам, которые устанавливают режим благоприятствования в сфере земельного бизнеса путем варьирования ставки земельного налога и условий предоставления недвижимости как таковых. (В Санкт-Петербурге вся полнота власти принадлежит Комитету по управлению государственным имуществом и его филиалам.) Государство в лице муниципалов, а также профильных комитетов Правительства Ленинградской области определяет векторы развития территорий путем изменения границ поселений, генеральных архитектурных планов, выступая заказчиком кадастровых и геодезических работ. Большинство подобных действий власть совершает с учетом бизнес-интересов различных структур, причем далеко не всегда такие действия можно квалифицировать как коррупцию согласно российскому законодательству. К началу 90-х гг. XX в. в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, как и во всей России, сложилась ситуация значительной нехватки жилья, которая имеет место быть и поныне. При законодательной норме обеспечения жильем в 30 кв. м. на человека в Санкт-Петербурге мы видим порядка 15–18 кв. м, по состоянию на 2008 г. Существующая практика распределения земельных участков под строительство жилья никак не способствует снижению его стоимости вкупе с отсутствующими доступными кредитными продук-

тами, с одной стороны, а также с громадным (в том числе подразумеваемым, неплатежеспособным) спросом, с другой стороны, приводит к тому, что рынок недвижимости не выполняет своей функции по обеспечению жильем. Среди особенностей именно петербургского рынка недвижимости стоит отметить большое количество нерасселенных коммуналок в центре города. Большое количество недвижимости в Санкт-Петербурге и Ленинградской области не вовлечено в рыночный оборот, что, в свою очередь, также оказывает влияние на функционирование рынка недвижимости в целом. Причин здесь существует несколько, но основная – это отсутствие традиции рассматривать свой дом (квартиру) как объект рыночного обмена. Также весьма велика стоимость, а также период подключения любого вновь возводимого объекта к инженерным сетям, причем решение подобных проблем лежит на плечах инвестора. Вышеописанные факторы приводят к тому, что объем строящегося жилья недостаточен для удовлетворения существующих потребностей, функционирование рынка купли-продажи вторичных объектов – также не является максимально эффективным.

Непосредственное социологическое исследование проводилось с осени 2007 г. по осень 2008 г. среди участников рынка недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Его основной задачей было выяснить восприятие рынка недвижимости его участниками, понять, что, с их точки зрения, является важным фактором функционирования, а что – теоретическим конструктом, используемым только теоретиками. Отдельно предполагалось провести интервью с рядом людей, которых можно было бы причислить к «экспертам», т. е. постоянным участникам рынка недвижимости. Учитывая имеющееся предварительное знание об объекте исследования, а также тот факт, что именно риэлтерские фирмы назывались многими опрошенными на предварительном этапе среди ключевых элементов рынка недвижимости, то логичным виделось интервьюи-

рование ряда представителей агентств недвижимости. Второй большой группой опрашиваемых стали так называемые «дилетанты» – люди, профессия которых не подразумевает постоянную включенность в процессы, происходящие на рынке недвижимости. Эти люди выходили на рынок с целью совершения единичных действий по купле-продаже объектов. Среди полученных результатов исследования приведем наиболее значимые. На протяжении всего развития России доминирующим институтом, регулирующим поземельные отношения, можно считать так называемый институт так называемой «верховой условной собственности». Это подтверждается результатами как исторического, так и социологического исследования. Как «дилетантами», так и «экспертами» в рамках проведенного исследования проблема собственности на недвижимость как таковая не поднималась без навязываемых вопросов. Но интересно, что и те и другие допускают теоретическую возможность отчуждения принадлежащей собственнику земли («Ну, если я не выплачу кредит, который взял на эту землю – то понятно... либо здесь дома новые многоэтажные строить будут, тогда у всех участки отберут, наверно...»). Основными регуляторами рынка недвижимости как «эксперты», так и «дилетанты» считают государство и крупные строительные компании; «дилетанты» отмечают роль риэлтеров. Большинство опрошенных «дилетантов» видит неизбежным рост спроса и, соответственно, цен на рынке недвижимости. «Эксперты» склонны к более неоднозначным ответам. «Эксперты» оценивают рынок Санкт-Петербурга и Ленинград-

ской области как дефицитный, т. е. предложение значительно меньше спроса. «Дилетанты» оценивают рынок скорее как «неверно структурированный» («дорогостоящее жилье мало, много элитного»). Структуру рынка «эксперты» и «дилетанты» воспринимают принципиально по-разному (первые – в традиционной форме, в категориях стоимости – расположения – площади, вторые – в категориях комфортности и удаленности от тех или иных мест). Проблема оценки реальной стоимости объектов недвижимости с точки зрения «экспертов» не существует как таковой («Максимальная цена, по которой я продам участок... и есть его рыночная... по-разному во времени можно его продавать»). С точки зрения «дилетантов», вопросы оценки квартир или участков более субъективны («У нас соседи два года продавали свой участок. Им один агент говорил одну цену, а другой, из Выборга, другую...»). Все «дилетанты», так или иначе, отмечали, что выход на рынок недвижимости сопряжен с серьезными «жизненными» изменениями, и никто не говорил о попытках оптимизации своего финансового состояния.

Таким образом, в результате как теоретического, так и практического исследования вполне подтвердился основной тезис о том, что основными причинами, определяющими функционирование рынка недвижимости в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, являются именно социально-культурные факторы, а экономико-социологический подход может стать хорошим механизмом, объясняющим существующие проблемы рынка недвижимости и предлагающим способы их решения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Беликова С. В.* Рынок недвижимости как система специфических экономических отношений (на материалах московского рынка недвижимости): дис. ... канд. экон. наук: 05.13.10. М.: РГБ, 2002. 162 с.
2. *Гловацкая Н., Лазуренко С., Новицкий И., Федоровская Е.* Приватизация земли и регулирование земельных отношений в городе // Вопросы экономики. 1996. № 4. С. 45.

Рынок недвижимости как объект экономико-социологического исследования...

3. Основы бизнеса на рынке недвижимости / сост. С. Н. Максимов. СПб.: ДЕАН+АДИА-М, 1997. 245 с.
4. Радаев В. В. Рынок как объект социологического исследования // Социологические исследования. 1999. № 3. С. 28–37.
5. Флигстин Н. Государство, рынки, экономический рост / пер. Е. Б. Головляницыной // Экономическая социология. 2007. Т. 8. № 2. С. 41–61.
6. Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений / пер. М. С. Добряковой // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 28–56.
7. Флигстин Н. Рынки как политика: политико-культурный подход к рыночным институтам / Пер. М. С. Добряковой // Экономическая социология. 2003. Т. 4. № 1. С. 45–64.
8. Modern real estate practice / Filmore W.Galaty, Wellington J.Allaway, Robert C Kyle. 14th ed. Real Estate Education Company, Chicago, Illinois, 1996. 436 p.