

*Т. В. Третьяченко, Г. Б. Пивоварова*

## **ЭЛАСТИЧНОСТЬ СПРОСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

### **Аннотация**

В статье рассматривается вопрос о необходимости анализа рынка жилой недвижимости как элемента системы национальной экономики. Даны определения спроса и предложения на рынке недвижимости. На основании расчета коэффициента эластичности спроса по цене на современном этапе развития рынка показано влияние увеличения цены на динамику продаж. Сделан вывод, что для достижения поставленной в национальном проекте «Жилье и городская среда» цели необходимо не только увеличивать ввод жилья, но и обеспечить его доступность за счет снижения цены предложения.

### **Ключевые слова**

Рынок жилой недвижимости, спрос, предложение, эластичность спроса, цена квадратного метра, коэффициент эластичности.

*T. V. Tretyachenko, G. B. Pivovarova*

## **ELASTICITY OF DEMAND AT THE CURRENT STAGE OF DEVELOPMENT OF RUSSIAN RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET**

### **Annotation**

Article discusses the need to analyze the residential real estate market as an element of national economy system. Definitions of supply and demand in the real estate market are giv-

en. Based on the calculation of coefficient of price elasticity of demand at the current stage of market development, influence of increase in price on dynamics of sales is shown. It is concluded that in order to achieve the goal set in national project «Housing and Urban Environment», it is necessary not only to increase the commissioning of housing, but also to ensure its availability by reducing the supply price.

### Keywords

Residential real estate market, demand, supply, elasticity of demand, price of 1 sq.m., coefficient of elasticity.

### Введение

Создавая материально-вещественную основу для функционирования рынков труда, капитала, товаров и услуг, рынок недвижимости стал одной из основных составляющих социально-экономической системы государства. Именно поэтому решение жилищного вопроса за счет развития первичного рынка жилой недвижимости является приоритетной задачей государства.

В национальном проекте «Жилье и городская среда» поставлена амбициозная задача: увеличение объемов ввода жилья в эксплуатацию к 2024 г. в полтора раза, до 120 млн кв. м в год. Стоит задуматься: возможно ли решить жилищный вопрос только увеличением объемов строительства или к этому вопросу необходимо подойти комплексно и рассматривать первичный рынок как элемент системы и определить факторы, влияющие на решение вопроса?

Вопросы рынка недвижимости стали предметом внимания многих отечественных ученых, системный подход к его развитию рассматривался в трудах А. Н. Асаула, В. А. Горемыкина, В. В. Григорьева, А. И. Острина, А. В. Руднева, В. И. Бузырева [1, 2, 3, 4], Н. Я. Коваленко [5], А. М. Платонова [6].

В работе «Анализ рынка недвижимости для профессионалов» главный аналитик Российской гильдии риэлторов Г. М. Стерник определяет рынок недвижимости как «сектор национальной экономики, объединяющий в сложную социально-экономическую систему элементы «субъекты», «объекты», «процессы» и «функции» управления ими» [7].

В учебнике «Анализ и оценка приносящей доход недвижимости» авторы Д. Фридман и Н. Ордунг дают определение рынку недвижимости как «взаимосвязанной системе рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости» [8].

### Результаты

Обобщив определения, авторы сходятся во мнении, что рынок жилой недвижимости является элементом экономической системы и, следовательно, рассматривать его необходимо через взаимосвязь таких показателей как спрос, предложение, цена, коэффициент ценовой эластичности.

Цель статьи — определить влияние изменения цены на объемы продаж объектов жилой недвижимости и обосновать данную зависимость, используя коэффициент эластичности спроса, которые могут стать основой разработки рекомендаций по формированию дальнейшей стратегии ценообразования. Именно показатель эластичности спроса дает ответ на вопрос, насколько может измениться величина спроса при изменении цены.

Авторы статьи в своем исследовании рассматривают взаимосвязь вышеуказанных показателей на примере первичного рынка жилой недвижимости РФ в I квартале 2020 г.

Термин «эластичность» был введен основоположником «кембриджской школы» А. Маршаллом в его главном труде «Принципы экономической науки». В дальнейшем вопросы эластичности рассматривали Р. Пиндайк,

Д. Рубинфельд, А. С. , К. Макконнел, С. Брю, С. Джон, М. Кейнс, А. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус и многие другие исследователи. «Основной причиной такого интереса, вызванного учеными мира к данной проблеме, явилось то обстоятельство, что понятие эластичности рынка напрямую связано с функционированием категорий рыночного ценообразования» [9].

Если рассматривать вопрос эластичности спроса по цене на рынке недвижимости, то необходимо обратиться к основным понятиям.

С точки зрения большинства ученых, спрос на жилье — это количество зарегистрированных договоров долевого участия на объекты первичного рынка и договоров купли-продажи для объектов вторичного рынка, приобретенных клиентами по определенной цене в установленный период времени.

Предложение — количество объектов жилой недвижимости в кв. м по определенной цене в определенный период времени, которое готовы продать собственники. Коэффициент эластичности спроса — это отношение процентного изменения спроса к процентному изменению цены. Если коэффициент эластичности больше единицы, то спрос можно считать эластичным, если меньше единицы, то неэластичным [1].

Рассматривая развитие первичного отечественного рынка, стоит отметить, что до 2016 г. спрос по цене был неэластичен, ситуация соответствовала стадии «Рынок продавца». В тот период недостаточное количество предложений стимулировало рост цен на недвижимость, что на фоне роста платежеспособности населения вызывало реализацию объектов еще на стадии строительства.

К основным факторам, стимулирующим развитие строительной отрасли и соответственно рост количества предложений, можно отнести: низкий уровень конкуренции, высокую норму прибыли, лояльные условия получения раз-

решений на строительство. Все эти факторы привлекли новых участников рынка, произошло закономерное перетекание капитала из других отраслей — в строительный сектор. Благодаря этому рынок жилой недвижимости стал активно развиваться, что позволило в 2015 году ввести в эксплуатацию рекордное количество жилья — 85 тыс. кв. м.

Последствия разразившегося в 2014 г. кризиса стали ощущаться на состоянии рынка недвижимости уже в 2016 г. Падение платежеспособности населения начало тормозить реализацию объектов жилой недвижимости. Краткосрочное и незначительное снижение цен на жилье, стимулированное государством посредством снижения процентных ставок на ипотеку, не вернули рынок в прежнее состояние. Снижение объемов и темпов реализации объектов недвижимости породило финансовые проблемы застройщиков, начались переносы сроков ввода в эксплуатацию объектов жилой недвижимости, и, как следствие, — недостаток средств для закладки новых объектов — объем ввода в эксплуатацию объектов недвижимости снизился в 2018 г. до 75 млн кв. м.

Все это происходило на фоне трансформации типа первичного рынка жилья от «рынка продавца» к «рынку покупателя», начавшейся в 2016 г. и продолжавшейся до 2019 г. включительно. Отличие этих типов рынков определяется соотношением платежеспособного спроса и предложения: «рынок покупателя» характеризуется превышением предложений над платежеспособным спросом.

Трансформация первичного рынка жилья завершилась тем, что по итогам 2019 г. (относительно 2018 г.) сложилась неоднородная ситуация с динамикой зарегистрированных на территории страны ДДУ, когда в ЦФО, СЗФО и СКФО был зарегистрирован рост договоров, а в остальных федеральных округах — их падение [10], в I квартале

2020 г. на всей территории РФ была зафиксирована отрицательная динамика продаж [11].

Падение количества совершенных сделок в целом по стране составило

26,68 %, максимальный показатель снижения сделок — в Северо-Кавказском федеральном округе — 43,79 % минимальное — в Южном федеральном округе — 8,13 % (рис. 1).

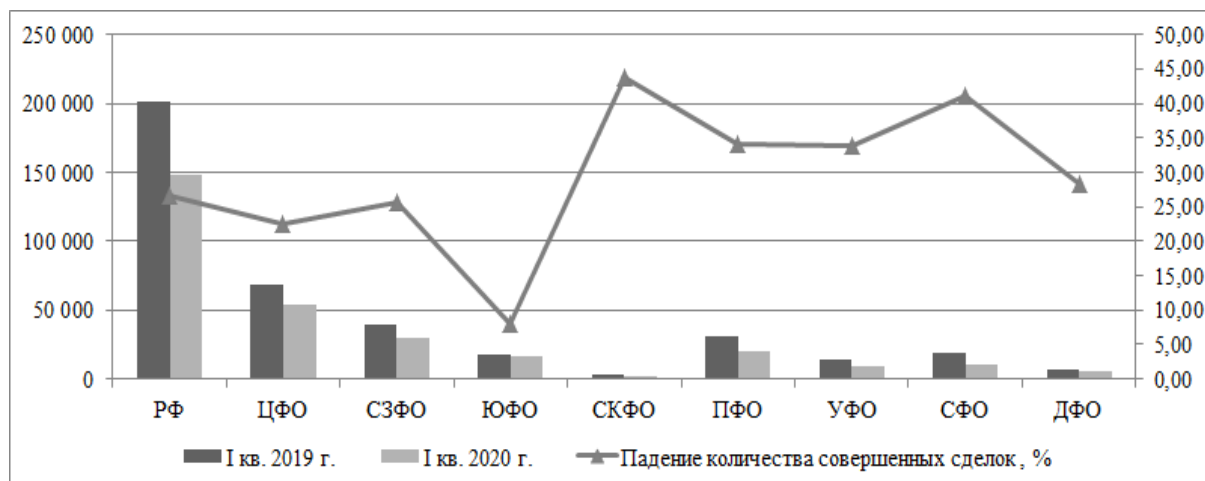


Рисунок 1 — Динамика зарегистрированных договоров долевого участия в I квартале 2020 г. относительно I квартала 2019 г. в разрезе федеральных округов, ед.

Основным факторы, повлекшим падение продаж, стала цена объектов жилой недвижимости. Динамика цены

1 кв. м на первичном рынке жилой недвижимости РФ по данным Росреестра приведена на рисунке 2.

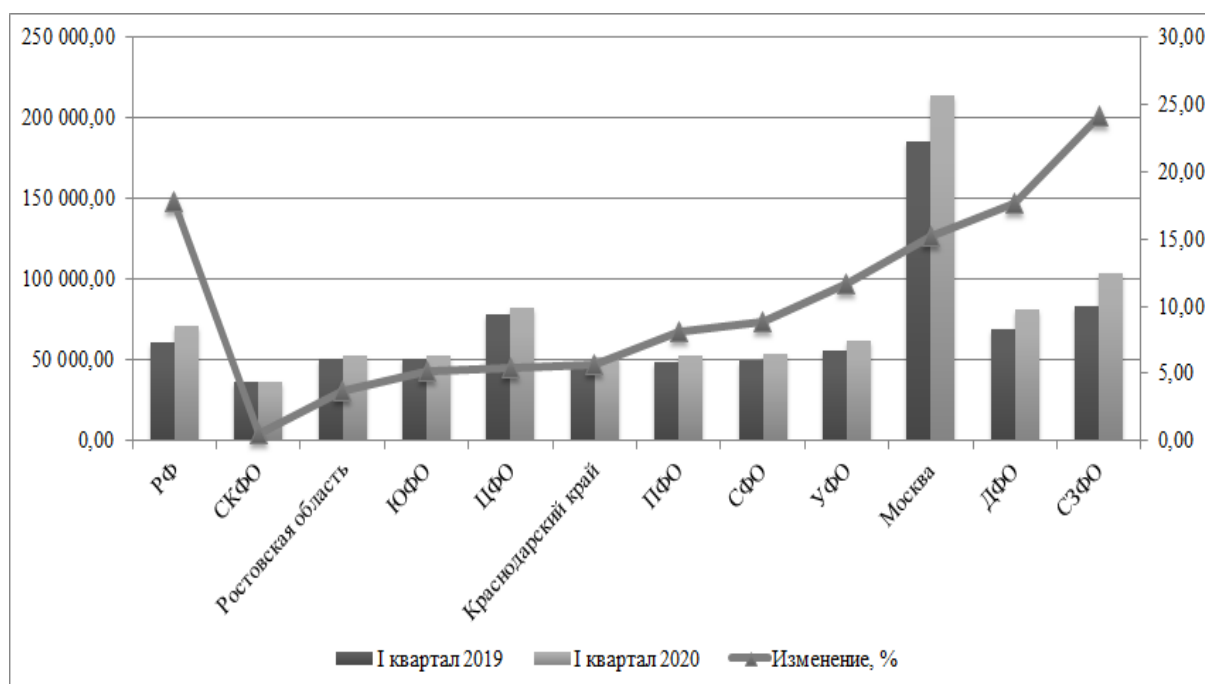


Рисунок 2 — Динамика цены 1 кв. м на первичном рынке жилой недвижимости РФ в I квартале 2020 г. относительно аналогичного периода 2019 г.

В I квартале 2020 г. относительно того же периода 2019 г. во всех субъектах РФ зафиксирован рост цен на недвижимость. В целом по РФ рост цены составил 17,78 %, минимальный рост зафиксирован в СКФО 0,5 % и максимальный рост — в СЗФО — 24,2 %.

Сложившаяся на рынке недвижимости ситуация, когда увеличение цены квадратного метра на первичном рынке жилой недвижимости РФ на 17,78 % на фоне продолжающейся тенденции сокращения доходов населения привело к отрицательной динамике реализации объектов первичного рынка недвижимости на 26,68 %, подтверждает зависимость объемов продаж объектов жилой недвижимости от изменения цены на нее.

Постоянный рост цены на объекты первичного рынка связан с тем, что в течение многих лет спрос был неэластичный, что позволяло использовать затратный метод ценообразования. И действительно, анализируя развитие первичного рынка РФ, мы видим, что, начиная с 1991 г. цена росла; незначительное ее снижение было в этот период фрагментарным и краткосрочным, при этом застройщики не испытывали проблем с реализацией объектов жилой недвижимости.

Серьезные изменения на рынке жилой недвижимости произошли после введения поправок к Федеральному закону «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 № 214-ФЗ, предусматривающие обязательное использование специальных эскроу-счетов с размещением на них средств дольщика, которые являются обеспечением кредита, полученного застройщиком в рамках проектного финансирования. Использование для строительства кредитных средств повлекло за собой увеличение

себестоимости строительства. Большая часть застройщиков для сохранения привычной нормы прибыли системно стала поднимать цены, не учитывая, что в течение последних шести лет происходило падение платежеспособности населения и насыщение рынка. По данным Росстата реальные доходы населения в I квартале 2020 г. сократились еще на 0,2 % по сравнению с аналогичным периодом 2019 г.

Учитывая вышеизложенные обстоятельства, рассчитаем коэффициент эластичности в I квартале 2020 г. Коэффициент эластичности определяется по формуле:

$$K_o = \frac{Q}{P}, \quad (1)$$

где  $K_o$  — коэффициент эластичности спроса;

$Q$  — процент изменения количества продаж;

$P$  — процент изменения цены.

Коэффициент эластичности в I квартале 2020 г. составил:

$$K_o = \frac{26,68}{17,78} = 1,5 > 1,$$

что говорит об эластичности спроса на рынке жилой недвижимости на данном этапе развития и высокой его чувствительности к изменению цены.

### Обсуждение

На текущий момент актуальным становится вопрос не увеличения объемов строительства или ввода в эксплуатацию жилой недвижимости, а вопрос ее реализации. Учитывая, что рынок эластичен, рассмотрим на примере, возможно ли увеличение продаж и выручки от реализации за счет снижения цены. Так, снижение цены на 18 % при коэффициенте эластичности  $K_o = 1,5$  могло привести к увеличению объемов продаж в первом квартале 2020 г. на 27 % ( $Q = K_o * P = 1,5 * 18$ ). Поскольку в этот период в целом по стране зарегистрировано 147 842 договора долевого участия, то количество дополнительно заключенных договоров составило ДДУ =  $147\,842 * 27\% = 39\,917$ .

При средней площади продаваемой квартиры в 70 кв. м расчетный объем реализованных квадратных метров составил 10 348 940 кв. м, по дополнительно заключенным договорам — 2 794 190 кв. м.

Расчетная сумма выручки от продажи в первом квартале 2020 г. 10 348 940 реализованных квадратных метров при цене квадратного метра 71 499 руб. составила 739 938 861 060 руб. С учетом выпадающих доходов от снижения цены на 18 % выручка от фактически реализованных и дополнительно проданных квадратных метров составила бы  $B = 13\,143\,130 * (71\,499 * 82\%) = 770\,568\,568\,770$  руб.

Таким образом, снижение цены на 18 % и увеличение за счет этого объема продаж привело бы к увеличению выручки от реализации на 30 629 797 710 руб. Однако здесь возникает вопрос: а позволит ли данная цена обеспечить прибыль строительным компаниям?

Согласно данным Росстата [12], себестоимость строительства в 2019 г. составила 42 550,99 руб./кв. м.

Рентабельность продаж составит:

1. Выручка — 770 568 568 770 руб. проданных объектов

2. Себестоимость  $13\,143\,130 * 42\,550,99 = 559\,253\,193\,198,7$  руб. объектов.

3. Прибыль — 211 315 375 571,3 руб.

4. Рентабельность — 27,42 %.

### Выводы

Ситуация, сложившаяся на рынке жилой недвижимости, а именно: падение объемов продаж в I квартале 2020 г., увеличение количества непроданных квартир в сданных домах, перенос сроков сдачи объектов в эксплуатацию (на 01.04.2020 средний перенос сроков ввода в эксплуатацию в РФ составил 8,4 месяца, что на 2 месяца больше, чем на 01.04.2019 и на 3,6 месяца больше, чем на 01.04.2018) позволяет сделать вывод, что использовать затратный метод ценообразования на рынке стало неактуально.

Тенденция, сложившаяся в I квартале 2020 г., осложненная условиями самоизоляции и приостановлением активной деятельности на строительном рынке, будет иметь негативные последствия в дальнейшем как для отрасли, так и для рынка жилой недвижимости. Для предотвращения затоваривания рынка необходимы рыночные подходы формированию цены, учитывающие насыщенность рынка, соотношение платежеспособного спроса и предложения, уровень доходов населения, ипотечных ставок.

На приведенном примере видно, что снизив цену на 18 %, возможно обеспечить рентабельность бизнеса порядка 27 %, что позволит достичь не только увеличения объемов строительства, но и реализации объектов.

### Библиографический список

1. Асаул, А. Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов. — 3-е изд. — СПб.: Питер, 2017.
2. Бузырев, В. В., Селютина, Л. Г., Мартынов, В. Ф. Современные методы управления жилищным строительством: учеб. пособие. — М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2016.
3. Горемыкин, В. А. Экономика недвижимости: учебник. — М., 2018.
4. Григорьев, В. В., Острина, И. А., Руднев, А. В. Управление муниципальной недвижимостью. — М.: Дело, 2001.
5. Коваленко, Н.Я., Петранева, Г. А., Родман, А. Н. Экономика недвижимости. — М., 2018.
6. Платонов, А. М. Развитие механизмов обеспечения доступности жилья // Вестник УГТУ-УПИ. Серия «Экономика и управление». — 2004. — № 4.
7. Стерник, Г. М., Стерник, С. Г. Анализ рынка недвижимости для профессионалов. — М., 2009.
8. Фридман, Д. П., Ордуэй, Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. — М., 1997.

9. Дубенецкий, Я. Н. Финансовый кризис — некоторые истоки и уроки // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 2 (20).

10. Пивоварова, Г. Б., Третьяченко, Т. В. Отечественный рынок жилой недвижимости: проблемы и перспективы развития // Гуманитарные и социально-экономические исследования в современных условиях: сб. статей. — М., 2020.

11. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://rosreestr.ru>.

12. Федеральная служба государственной статистики. Официальная статистика [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.fedstat.ru](http://www.fedstat.ru).

### Bibliographic list

1. Asaul, A. N. Economics of real estate: textbook for universities. — 3rd ed. — SPb.: Peter, 2017.

2. Buzyrev, V. V., Selyutin, L. G., Martynov, V. F. Modern methods of housing construction management: textbook. — M.: University textbook; INFRA-M, 2016.

3. Goremykin, V. A. Real estate economics: textbook for bachelors. — M., 2018.

4. Grigoriev, V.V., Ostrina, I. A., Rudnev, A. V. Municipal Property Management. — M.: Delo, 2001.

5. Kovalenko, N. Ya., Petraneva, G. A., Rodman, A. N. Real estate economics. — M., 2018.

6. Platonov, A. M. Development of mechanisms for ensuring the availability of housing // Bulletin of USTU. Series «Economics and Management». — 2004. — № 4.

7. Stenik, G. M., Sternik, S. G. Real estate market analysis for professionals. — M., 2009.

8. Friedman, D. P., Orduay, N. Analysis and assessment of income-generating real estate. — M., 1997.

9. Dubenetsky, Ya. N. Financial crisis — some sources and lessons // Economic revival of Russia. — 2009. — № 2 (20).

10. Pivovarova, G. B., Tretyachenko, T. V. Domestic market of residential real estate: problems and development prospects // Humanitarian and socio-economic research in modern conditions: collection of articles. — M., 2020.

11. Federal service of state registration, cadastre and cartography [Electronic resource]. — Mode of access: <https://rosreestr.ru>.

12. Federal State Statistics Service. Official statistics [Electronic resource]. — Mode of access: [www.fedstat.ru](http://www.fedstat.ru).