

ПРОГНОЗУВАННЯ ЦІНОВОЇ СИТУАЦІЇ НА РИНКУ ЖИТЛА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті зроблена спроба економічного обґрунтування рівня цін на момент перед початком кризи. Проведено аналіз щодо факторів ціноутворення на ринку житла та спрогнозовано зміну цін на житло в Києві у кризових умовах. Виявлено аналогії між розвитком ринку у постдефолтний період Росії після 1998 року та теперішньою ситуацією на ринку житла України.

The article considers an attempt of economic grounding for prices level on the moment before the crisis beginning. The analysis concerning factors of price formation on the realty market is directed, price forecast for Kiev apartments in conditions of economic crisis is given. Similarities between the situation in Russia after crash in 1998 and the current situation on the realty market in Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прогнозування цін на ринку житлової нерухомості є важливим фактором діяльності для різних зацікавлених сторін, а саме покупців та продавців нерухомості, девелоперів, банкірів, інвесторів та держави.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Найбільш авторитетними дослідниками проблеми ціноутворення на ринку нерухомості є такі особи: Роберт Шиллер, професор економіки Йельського університету; Геннадій Мойсейович Стерник, професор Російської економічної академії ім. Г.В. Плеханова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначення впливу валютних курсів, інфляції на ціни на нерухомість досліджено не в повній мірі у економічній літературі.

Зазначимо, що достатньо актуальним та необхідним завданням є прогнозування цінової ситуації в умовах кризи.

Постановка завдання. Мета статті полягає у відпрацюванні мікроекономічної моделі попиту та пропозиції на ринку житла, визначені глибинних механізмів ціноутворення, дослідженні тенденцій минулих років даного ринку.

Постановка завдання повинна допомогти розглянути перспективні прогнози, передбачити рівень майбутніх цін на різних етапах кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. У економічній теорії попитом називають потребу, необхідність або бажання мати якість блага, підкріплене об'ємом грошей, що є необхідними для його купівлі.

Можливі декілька варіантів, що задовольняють потреби людини у житлі: придбання у власність первинного або вторинного житла, оренда, проживання з родичами або іншими близькими людьми, у гуртожитку, інші варіанти. Ринки оренди, первинного та вторинного житла у даній статті будуть наведені.

З'ясуємо, наскільки велика потреба у житлі у розрізі різних країн.

В Україні кількість сімей, що мають незадовільні житлові умови, скоротилась протягом 2000-2006 рр. з 8362 тис. до 7230 тис., але це складає 41,5% від загальної кількості. За даними виборчого дослідження умов життя домогосподарств у 1 півріччі 2007 року, житлова площа двох з п'яти домогосподарств була нижча санітарної норми – 13,65 м² на одну людину (у великих містах – у кожному другому домогосподарстві, у маленьких містах – 40%, у сільській місцевості – 34%) [1, с.197].

Можна проаналізувати потреби населення пострадянських країн у житлі й іншим способом – за допомогою відносних показників. Для цього звернімося до європейської та

світової статистики. Так, загальна площа всього житла у США на одну людину складає приблизно 60-80 метрів (за різними джерелами).

У Західній Європі даний показник складає 50 метрів. У Східній Європі (крім країн СНД) показник забезпечення житлом складає приблизно 30-40 метрів на людину.

Що ж стосується нас (Росії, України), то у нас ця цифра протягом останніх років майже не змінюється під впливом наступних факторів: кількості житла, що є у наявності (ділене), та кількості мешканців (дільник). За останній час чисельність населення України й Росії скоротилася з 50 до 46 та з 150 до 142 мільйонів відповідно (що саме по собі «позитивно» відбилося на показниках забезпечення житлом). А житловий фонд збільшився приблизно на 1% у рік.

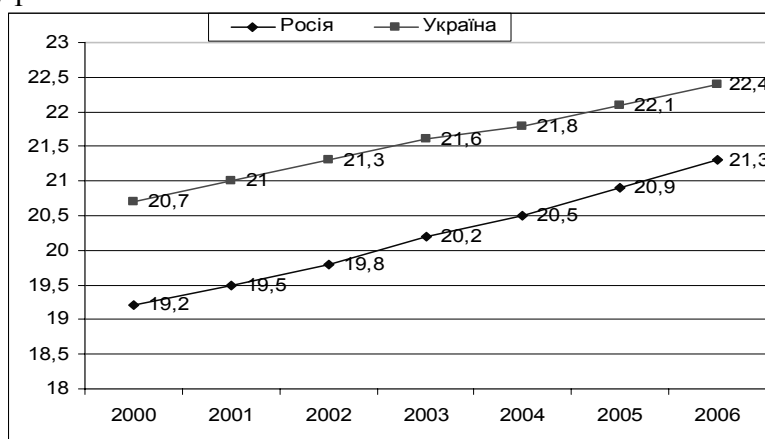


Рис. 1. Забезпечення житлом одного мешканця України та Росії (метрів на людину) [2, 3]

З рис.1 видно, що забезпечення одного мешканця України за 6 років збільшилася на 8,2%, одного мешканця Російської Федерації – на 10,9%; тобто потребу у житлі майже ніяким чином не було задовільнено й до західних стандартів нам ще дуже далеко.

Проаналізуємо зміни купівельної спроможності населення у 1999-2007 роках у Росії та Україні на рис. 2.

З 1999 по 2007 роки ВВП фізичний виріс у 1,7 (Росія) й 1,8 (Україна) рази, реальна середньомісячна зарплатня – у 3,1 (РФ) та 3,2 (Україна) рази.

Номінальні показники зросли:

- ВВП номінальний: у 6,8 (РФ) та 5,5 (Україна) раз;
- номінальна середньомісячна зарплатня: у 8,9 (РФ) та 7,6 (Україна) раз.

Особливістю даного періоду розвитку двох країн є колосальне зростання номінальних, як у рублях та гривнях, так й у доларах (при цьому, приблизно на одному рівні) показників (середньорічне зростання зарплатні – приблизно на 30%). Це стало можливим через те, що у 1999 році курси національних валют (гривні та рубль) за паритетом купівельної спроможності склали всього 17% й 22% від офіційних курсів центральних банків [4].

Пропозицію на ринку первинного житла можна охарактеризувати відносними показниками – кількістю збудованих м² житла на 1 або на 1000 людей. Це робить можливим порівняння попиту за різними країнами або регіонами однієї країни.

Будівництво по Україні на 1 людину збільшилося у 2001-2007 рр. на 69% з 0,13 м² до 0,22 м² на рік в цілому, а у Росії – збільшилося на 101% з 0,23 м² до 0,46 м² на рік. У США у 2005 році – 1,362 м², у Іспанії в 2004 р. – 1,24 м², у Японії у 2005 р. – 0,834 м² [2,5]. Цікавий факт: у США за три роки будують стільки житла, скільки складає весь житловий фонд України!



Рис. 2. Динаміка основних макроекономічних показників України [3]

У короткостроковому періоді пропозиція характеризується низькою еластичністю за ціною: при зміні вартості житла, його пропозиція на ринку практично не змінюється. Нееластичність пропозиції викликана, передусім, тривалістю періоду будівництва. Так, при зростанні попиту на житло збільшення пропозиції на ринку первинного житла можливе тільки через 1-1,5 роки. Але це у кращому випадку, у багатьох пострадянських країнах існує велика проблема з оформленням права власності на земельні ділянки й з підготовкою різноманітної документації. Тому реакція ринку на збільшення попиту може бути за 2-3 роки.

Це стосується пропозиції на ринку первинного житла. Але через те, потреба у житлі може задовольнятися різними способами, необхідно розглянути також пропозицію на ринку вторинного житла й ринку оренди. Пропозиція на ринку вторинного житла є деякою функцією від уже існуючого житла, тобто всього житлового фонду (у нашому випадку зручно розглядати показник житлового фонду, що припадає на 1 людину). Багато факторів у різній мірі впливають на кількість житла, що продається на вторинному ринку (доходи, очікування, структура населення та ін.). Але головним фактором, на наш погляд, є кількість житла, що уже існує. Тобто, у декілька спрощеному варіанті, пропозицію на ринку вторинного житла можна вважати прямопропорційною житловому фонду. Як було зазначено вище, – житловий фонд майже не збільшився за цей період. Для ринку оренди житла також вважаємо можливим розглядати пропозиції як певну функцію, що має пряму залежність від житлового фонду (хоча, швидше всього, вагомість інших факторів для функції пропозиції на ринку оренди набагато більша).

Підведемо невеликий підсумок. На двох з трьох ринків (ринки оренди й вторинного житла) пропозиція збільшилася приблизно на десяток-два відсотків; на ринку первинного житла пропозиція збільшилася трохи більше – на 70%. Яка ж «вага» кожного з ринків у структурі задоволення потреби у житлі – складне питання, на яке немає однозначної відповіді. Деякі території (селища, міста, райони) не мають усіх трьох ринків – у них може бути відсутнім будівництво. Тим не менше – ми можемо й тут спостерігати «невидиму руку» ринку: те, як відбувався процес ціноутворення на них останніми роками (подорожчання вторинного житла, підвищення орендної платні).

Отже, виходячи із вищесказаного, вважаємо за можливе зробити наступні принципові висновки:

- «ціни» на всіх трьох ринках взаємопов'язані;
- «відрив» одного ринку від інших, швидше всього, є «перегрівом» цього ринку;
- «відставання» може бути викликане будь-яким негативним фактором (наприклад, у зв'язку з підвищенням ризику купівлі первинного житла повинна зрости премія за ризик, яка закладається у різницю між ціною первинного та

вторинного ринків);

- не виключається можливість будь-яких довгострокових тенденцій (наприклад, для розвинених ринків є характерним набагато вище співвідношення ціна/оренда, що може бути виражено у «відриві» вторинного житла).

Отже, купівельна спроможність збільшилася у 8 разів, потреба у житлі залишилася задоволеною майже на тому ж рівні, відбулося незначне збільшення пропозиції. Тому абсолютно зрозумілим є те зростання цін на житло, яке спостерігалось останніми роками.

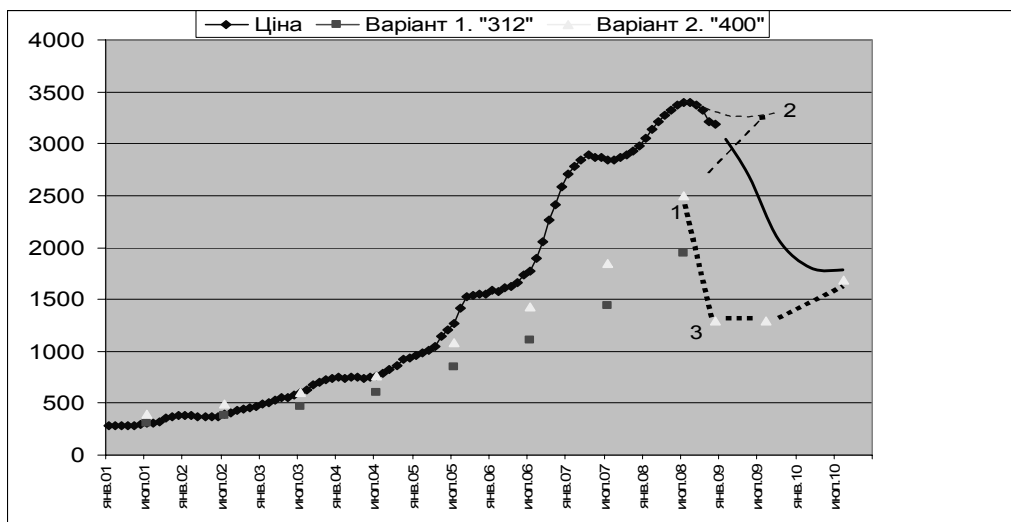


Рис. 3. Індекси зарплат та цін на житло у Києві [3, 6]

На рис. 3 було порівняно дані про київські ціни на нерухомість у 2001-2008 роках зі змінами номінальної доларової заробітної платні населення України. Заробітну платню виражено не у доларах, а у відносному вигляді. Тобто, у 2001 році середньомісячна заробітна платня українця (чому беремо не киянина – вважаємо, що у Києві багато покупців з інших міст, хоча це не має великого значення: зростання зарплатні киянина та середнього українця за 2001-2008 роки відрізняється всього на 4%) склала 58 й до 2007 року зросла у 4,6 рази та склала 268 доларів. У першій половині 2008 року зростання доларових зарплат продовжилося, до того ж воно стабільно було на рівні, вищому за 35% відносно минулого року. Одним з центральних є питання відносно точки відліку для індексу зарплат на графіку цін на ринку житла – ми розглянемо два варіанти:

- у липні 2001 року середньорічна зарплатня, що складала 58 доларів, була відповідною до ціни квадратного метру у 312 доларів, з чого і складався середньорічний рівень ціни;

- у липні 2001 року середньорічна зарплатня у 58 доларів відповідала ціні квадратного метру у 400 доларів, що було вище середньорічної ціни на 30%.

Чому ми вважаємо за можливе стверджувати, що той рівень зарплатні міг «відповідати» тому рівню ціни квадратного метру, а то й міг бути вищим за нього? Для цього ми маємо декілька причин:

- житло на той момент не розглядалося у якості інвестицій;

- після девальвації 1998 року ціни на нерухомість у Росії й Україні мали тенденції до зниження протягом декількох кварталів, через те населення мало, так би мовити, «негативні» очікування.

Для кожної з двох точок відліку (312 і 400) будемо ланцюговий індекс доларової заробітної платні майже до середини 2008 року, далі прогнозуємо вплив кризових явищ на заробітну платню аж до 2010 року. У першому варіанті при збереженні того ж співвідношення зарплатні (ціна 1 метру) до липня 2008 року ціна одного метру склала б 1946 доларів. У зв'язку з вищесказаним, ми будемо розглядати варіант 2 як базовий, за яким відповідна ціна склала б 2494 долара (будемо називати її «базовою»). Як видно з рисунку 3, у

липні 2008 року перевищення ринкової ціни (3398 \$) «базової» склало 36%. Це перевищення можна розглядати як певний «перегрів» ринку житла. Передумовами до цього були очікування подальшого підвищення цін, так би мовити «позитивні» очікування, а також сприйняття житла як інвестиційного товару. З іншого боку, крім «чистого» перегріву ринку необхідно визначити характер впливу такого фактору, як іпотечне кредитування, яке сприяє швидшому збільшенню купівельної спроможності населення, ніж зарплатня.

У липні цього року багато експертів й ЗМІ висловлювали припущення про «мильну бульбашку» на ринку нерухомості й обвал, який може статися. Через той самий перегрів у 36% й за значного скорочення іпотечного кредитування та зміни очікувань споживачів у той момент, і дійсно, була можлива певна корекція цін. Це не можна було б назвати обвалом, бо при збереженні зростання доходів на попередньому рівні вже до середини 2009 року «базова» ціна склала б 3367 доларів. Такий варіант подій позначено точкою 2 на рис. 3.

Але, як відомо, із серпня місяця економічне становище почало різко погіршуватися. Для прогнозування подальшої зміни цін ми вважаємо за можливе визначити зниження гривневої купівельної спроможності населення у 20% (при падінні промвиробництва у 30% та зростання безробіття) і девальвацію гривні на рівні 63% (4,6 гривні за долар у липні та 7,5 гривні за долар як розрахунковий на 2009). За вищевказаних прогнозованих показників доларова купівельна спроможність до грудня місяця впаде на 51% (1000 гривень у липні – 217 доларів, а 800 гривень у грудні – 107 доларів). Тобто «базова» ціна квадратного метру на початок грудня знижується за другим варіантом до 1226 доларів, що зазначено на рис. 3 як точка 3. Ряд економістів прогнозує, що економічна ситуація у країні почне покращуватися приблизно у третьому кварталі 2009 року; немає підстав припускати, що після такого падіння доларові зарплатні не зможуть знову почати зростати докризовими темпами (що позначено підвищенням «базової» ціни з кінця 2009 року).

Якщо майбутнє покаже адекватність зроблених нами макроекономічних прогнозів (передбачень), то ми вважаємо, що ціни у наступному році будуть поводитися наступним чином:

- через інерційність ринку житла зниження ринкової ціни буде відбуватися більш повільними темпами, ніж «базової» ціни;
- у другій половині року при уповільненні зниження ринкової ціни буде спостерігатися підвищення «базової» ціни;
- взимку 2009/2010 років відбудеться стабілізація ринкової ціни;
- у подальшому – спіраль на новому витку: «негативні» очікування, «базова» ціна вища за ринкову.

Якщо підсумувати вищезазначене, то всі фактори ціноутворення, що діють на трьох ринках, можна уявити наступним чином:

Таблиця 1

Ринок вторинного житла

«За» підвищення ціни	«За» зниження ціни
<ul style="list-style-type: none"> • (п) переорієнтація частини покупців з первинного житла, у зв'язку з бажанням зменшити ризики; • (пр) скорочення нового будівницт-ва (вплине, швидше, в середньо-довгостроковому періоді). 	<ul style="list-style-type: none"> • (п) «перегрів» на кінець літа; • (п) девальвація гривні; • (п) «негативні» очікування потенційних покупців; • (п) зменшення гривневої споживчої спроможності населення (звільнення та скорочення зарплатні); • (п) згорання іпотеки; • (п) «відтік» інвесторів; • (п) (пр) податок на майно (гіпотетичний фактор); • (п) зменшення купівлі «перших» поверхів з комерційними цілями; • (п) (пр) зменшення орендних ставок; • (пр) «вихід» інвесторів; • (пр) розпродаж застав (майбутній).

Таблиця 2

Ринок первинного житла

- | | |
|---|--|
| <p>«За» підвищення ціни</p> <ul style="list-style-type: none"> • (пр) (*) погіршення умов кредитування будівельних компаній. | <p>«За» зниження ціни</p> <ul style="list-style-type: none"> • (п) (*) припинення іпотеки; • (п) (*) підвищення ризику («недобудови»); • (п) «негативні» очікування потенційних покупців; • (п) «перегрів» на кінець літа; • (п) девальвація гривні; • (п) зменшення гривневої споживчої спроможності населення; • (п) податок на майно (гіпотетичний фактор); • (п) зменшення орендних ставок; • (с) «відтік» інвесторів; • (пр) (*) зменшення «перегріву» ринків будівельних матеріалів, робочої сили й землі; • (пр) (*) зниження урядом відрахувань забудовників. |
|---|--|

Таблиця 3

Ринок оренди

- | | |
|--|--|
| <p>«За» підвищення ціни</p> <ul style="list-style-type: none"> • (п) переорієнтація потенційних покупців. | <p>«За» зниження ціни</p> <ul style="list-style-type: none"> • (п) девальвація гривні; • (п) зменшення гривневої купівельної спроможності населення; • (пр) поява інвестиційних квартир, що не були продані; • (пр) здача в оренду через особливу потребу. |
|--|--|

де (п) и (пр) – фактори, що впливають на зміни попиту й пропозиції відповідно; (*)– специфічні фактори, що характерні для ринку первинного житла.

Нарешті спробуємо порівняти теперішнє становище на ринку житла з постдефолтною ситуацією у Росії.

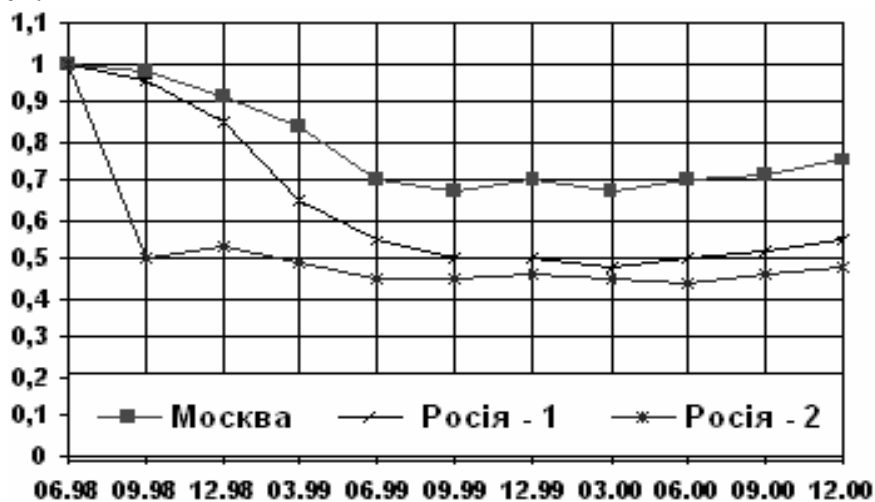


Рис. 4. Ціни на ринку житла у Росії у постдефолтний період [7]

Особливості та специфічні риси кожної із ситуацій спробуємо систематизувати у вигляді таблиці:

Таблиця 4

1998 рік, Росія	2008 рік, Україна
1. Рубель знецінився у чотири рази.	1. Гривня - поки в 1,6 рази.
2. Більш вища інфляція (що частково «з'їдало» девальвацію рубля).	2. Відносно низька інфляція.
3. Різке імпортозаміщення та поступове зростання виробництва.	3. Скорочення промвиробництва.
4. Відсутність «перегрівання» на ринку житла (чи його розміри не великі).	4. Відносно велике «перегрівання» на ринку житла.
5. Різна поведінка цін у Москві (доларова номінація), у містах групи «Росія 1» (доларова номінація) й містах групи «Росія 2» (рубльова номінація).	5. Темпи зниження цін різні по містах України, але по всіх містах ціни виставляються у доларах.
6. Ціни досягли свого дна через 6 кварталів після початку кризи.	6. Прогнозоване досягнення дна цінами приходить на 6 квартал після початку кризи.
7. Ціни знижувалися в результаті еко-номічної кризи, що почалася у ряді країн.	7. Ціни знижуються в результаті економічної кризи, що вразила весь світ.

Висновки і перспективи подальших розробок. Дана стаття дозволяє зробити нам такі висновки:

- для ринку нерухомості характерна циклічність;
- у коротко- і середньостроковому періодах ціни на житло залежать переважно від факторів, що визначають попит;
- на зміни доларових цін великий вплив мали фактори, що визначали зміни купівельної спроможності національної грошової одиниці (з одного боку – девальвація, а з іншого – інфляція при стабільному курсі валюти й ревальвація).

Перспективи подальших наукових розробок у даному напрямі полягають у розв'язанні такого кола питань:

- як оцінювати не тільки за якістю, але і за кількістю внесок різних факторів у процес ціноутворення;
- як правильно обирати точку відліку при порівнянні зміни зарплатні з цінами на нерухомість;
- чому ринки різних міст мають свою специфіку (наприклад, ціни в Одесі не росли з початку 2007 року);
- яка «вага» кожного з вищевказаних трьох ринків.

Незважаючи на зроблені прогнози, не виключається вірогідність їхньої похибки. У залежності від того, якою великою буде різниця у ціні між нашою моделлю та реальністю, наша модель буде уточнюватися.

Література

1. Арбузов С. Активізація ролі іпотеки у вирішенні житлової проблеми в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 194-202.
2. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации // Dokument HTML. – <http://www.gks.ru>.
3. Державний комітет статистики України // Dokument HTML. – <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Результаты международных сопоставлений ВВП Российской Федерации и других стран по данным за 1999 год // Dokument HTML. – <http://www.gks.ru/>.
5. Спрос и предложение на рынке недвижимости Украины и мира // Dokument HTML. – <http://roman-potashev.narod.ru/Articles.html>.
6. Недвижимость в Киеве и Украине. Продажа квартир, домов, офисов, земли // Dokument HTML. – <http://www.domik.net>.
7. Стерник Геннадий Моисеевич. Рынок недвижимости России // Dokument HTML. – <http://www.realtymarket.org>.