

УДК 658.14.012.2  
ББК 65.9(2)29

**О.В. Грушина**  
кандидат экономических наук, доцент  
Байкальский государственный университет экономики и права  
г. Иркутск  
olga7771972@mail.ru

**Жилищная экономика:  
обоснование нового политэкономического подхода**

*Рассматриваются вопросы рыночного формирования спроса и предложения жилья, равновесной цены и их воплощение в российской экономике. Предлагается подойти к формированию стоимости жилья не с рыночной, а с политэкономической точки зрения.*

*Ключевые слова:* жилищная экономика, спрос и предложение жилья, стоимость квадратного метра жилья.

---

**Grushina Olga Valer'evna**  
Ph.D. (Economics), associate professor,  
Baikal National University of Economics and Law  
**HOUSING ECONOMICS: RATIONALIZATION OF NEW  
POLITICAL ECONOMY APPROACH**

*The problems of housing demand and supply market its balanced pricing and the implementation in Russian economics are discussed. It is assumed that housing pricing should be based not on market but on political economy approach.*

*Keywords:* housing economics, housing demand and supply, housing pricing

---

Классическая жилищная экономика вкладывает в понятие «жилье» определение жилищного фонда, размеры которого вычисляются достаточно точно на конкретный момент времени. Соответственно, функция спроса также рассматривается по отношению к жилищному фонду.

Функция спроса на жилье складывается путем суммирования *индивидуальных* функций спроса и имеет классический вид падающей кривой, отражающей зависимость количества квадратных метров от их цен. Это количество обратно пропорционально ценам на жилье и прямо пропорционально богатству семьи. Причем «богатство представляет собой меру запаса, оно отражает сумму накопленных семьей экономических ресурсов на определенный момент времени»<sup>1</sup>. С точки зрения спроса на жилье, предпочтение отдается именно богатству как «представлению о

---

<sup>1</sup> Жилищная экономика / Под ред. Г. Поляковского : пер. с англ. – М. : Дело, 1996. – С. 15.

своём перспективном постоянном доходе»<sup>2</sup> и этот фактор становится более важным, чем текущий денежный доход.

Однако последний может играть доминирующую роль в случае принятия банками решения о долгосрочном кредитовании или в случае потери платежеспособности уже после взятия кредита.

Важным взаимосвязанным с ценами фактором является число и скорость образования семей. Еще один экономический показатель, неразрывно связанный со спросом, — его эластичность.

Принято считать, что, хотя цены на жилье имеют значение, спрос на него до некоторой степени нечувствителен к их уровню, и ценовая эластичность колеблется от  $-0,67$  до  $-0,89$ <sup>3</sup>.

«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»<sup>4</sup>.

А теперь попробуем взглянуть на перечисленные теоретические положения, исходя из реальностей экономики РФ. Что делать с данной теорией спроса, если расходы на приобретение жилья должны вытеснить и медицинские, и образовательные услуги и даже пищу? Что если совокупное перспективное благосостояние семьи даже в оптимистических прогнозах не сделает семью платежеспособной в глазах банка, выдающего ипотечные кредиты, не говоря уже о текущем доходе? Вот вопрос вопросов: как применять теорию в подобной ситуации?

Оставим пока эти вопросы открытыми и перейдем к теории *предложения* жилья.

Предложение жилищного фонда складывается из произведений количества жилищ и цен на отдельные жилища. Рост предложения жилищного фонда определяется *жилищными инвестициями*, т. е., по сути, наличие денежных или финансовых ресурсов, которые могут быть направлены в данную сферу. Причем сдвиг диаграммы предложения в сторону увеличения или снижения зависит от *чистых жилищных инвестиций*, отрицательный или положительный размер которых определяется разницей между валовыми жилищными инвестициями и амортизацией и прочими потерями жилищного фонда.

Как и в случае со спросом поставим один открытый вопрос по поводу предложения жилья.

Для этого рассмотрим классическую схему равновесного состояния спроса и предложения жилого фонда.

---

<sup>2</sup> Жилищная экономика / Под ред. Г. Поляковского : пер. с англ. — М. : Дело, 1996. — С. 16.

<sup>3</sup> Жилищная экономика / Под ред. Г. Поляковского : пер. с англ. — М. : Дело, 1996. — С. 14.

<sup>4</sup> Жилищная экономика / Под ред. Г. Поляковского : пер. с англ. — М. : Дело, 1996. — С. 14.

«Цены на рынке жилья должны удовлетворять как потребителей, так и производителей, т. е. при данных рыночных ценах количественный спрос на жилье должен в точности соответствовать объему предложения по этой цене. Если это не так, то цены обязательно изменятся, чтобы достичь равновесия»<sup>5</sup>.

График спроса и предложения жилья, в отличие от других товаров, имеет одну особенность: неэластичность предложения в краткосрочном периоде и способность прореагировать на изменение спроса изменением эластичности предложения в долгосрочном периоде. В такой ситуации увеличение спроса на жилье приводит к резкому увеличению цен, чтобы «расчистить рынок». Этот феномен обычно происходит в случаях местного экономического бума. Рост цен на жилье дает сигнал инвесторам и в долгосрочной перспективе предложение сдвигается вправо, а равновесная цена снижается. Эта ортодоксальная трактовка представлена рис. 1.

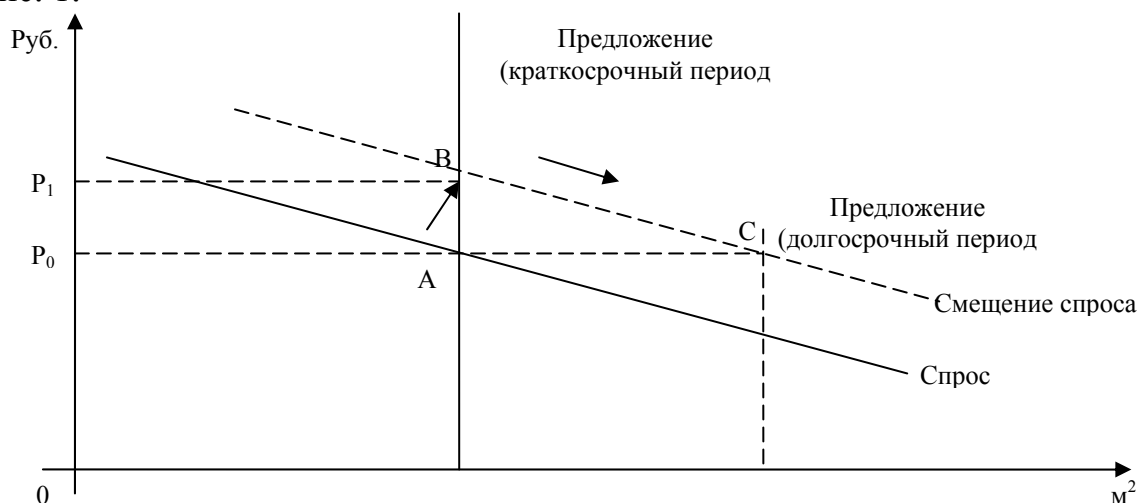


Рис.1. Равновесие спроса и предложения жилья  
( $P_0$  — равновесная цена в долгосрочном периоде;  $P_1$  — повышение цены в краткосрочном периоде при увеличении спроса и неэластичном предложении)

Когда изучаешь российские диаграммы спроса и предложения жилья, появляется мысль, что у нас равновесное состояние достигается совсем другими путями и по другим правилам.

Мы полагаем, что движение спроса и предложения, представленное на рис. 2. последовательностью  $A \rightarrow B \rightarrow C$  не работает в современной российской экономической действительности.

<sup>5</sup> Жилищная экономика / Под ред. Г. Поляковского : пер. с англ. — М. : Дело, 1996. — С. 31.

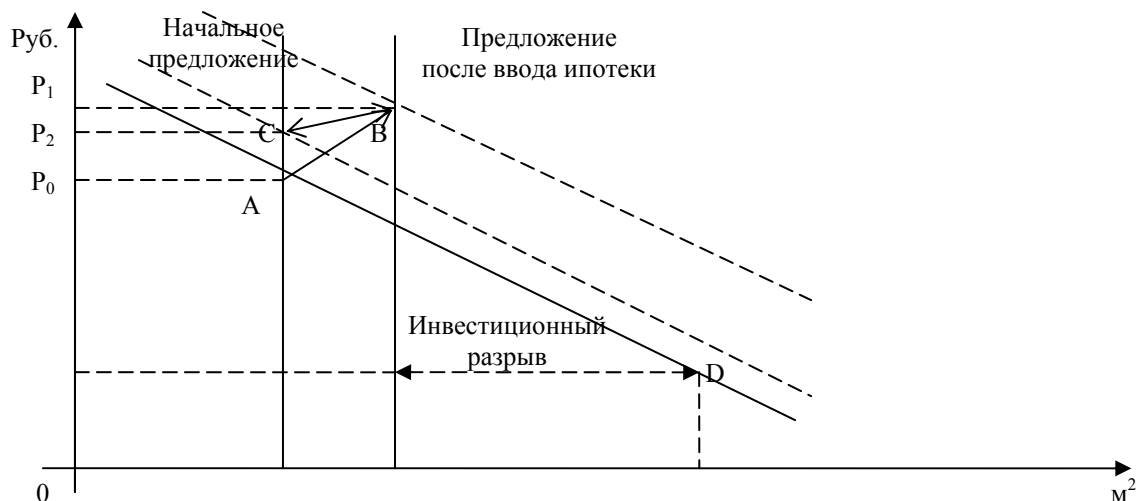


Рис. 2. Равновесие спроса и предложения жилья в РФ

На рис. 2. движение  $A \rightarrow B \rightarrow C$  имеет совсем другой характер.

Направление  $A \rightarrow B$  было вызвано эффектом освоения банками услуги ипотечного кредитования, бум которого пришелся на 2002 г. Вопреки ожиданиям, ипотека заметно подрастила цены на  $m^2$ , но ненамного расширила предложение жилья. Дело в том, что сложившиеся неестественно высокие цены на  $1 m^2$  позволяли СО безбедно существовать при минимальных объемах строительства. Спрос удовлетворялся для небольшого процента населения со сверхдоходами, сначала собственный, а затем у той же группы населения — спекулятивный. Внедрение новой банковской услуги — ипотечного кредитования, позиционированной как универсальное решение жилищных проблем населения в начале XXI в., привело к не совсем ожидаемым результатам.

К потребителям жилищной продукции присоединились граждане РФ с доходами гораздо выше среднего уровня. До этого они не могли накопить стоимость квартиры одновременно, но вполне позволительны для их семейного дохода стали ежемесячные выплаты в 30-40 тыс. р.

По расчетам самих вдохновителей ипотеки, данный вид кредитования должен был быть доступен 10-15% населения РФ. Однако за благополучные докризисные 2006, 2007 и часть 2008 г. *общее количество выданных ипотечных кредитов составило около 900 тысяч (2), что соответствует менее 1% населения*, т. е. рост предложения жилья стал незначителен. Зато ажиотаж вокруг ипотеки, да еще в условиях экономического подъема, позволил заметно поднять цены на жилье, к чему данная группа потребителей оказалась не слишком чувствительна, в связи с растянутостью оплаты на 10-20 лет.

Кризисные явления 2008-2009 гг. быстро вернули предложение на прежний уровень ( $B \rightarrow C$  рис. 2), да еще со снижением цен. Это уже было не возвращение к спекулятивному спросу, а сжатие ипотеки и сниже-

ние ее доступности даже и для этой малой группы населения, потерявшей работу или часть заработной платы в результате кризиса. В данный момент в Российской Федерации насчитывается около 60 тысяч проблемных кредитов в сфере ипотечного кредитования на общую сумму около 90 млрд рублей около 55% должников по ипотеке прячутся от своих кредиторов<sup>6</sup>. Особенности ипотеки в РФ таковы, что она *не может* решить жилищную проблему в страновом масштабе. Ипотечные «пузыри» в США стали спусковым крючком финансового кризиса. У нас ипотека также потянула за собой закладные и облигации, еще не успев получить достаточного развития.

А пока вернемся к рис. 2. Если обратиться к абсолютному большинству населения, нуждающемуся в жилье, с его среднестатистическим семейным доходом, то равновесная цена установится где-то в точке D, даже в условиях действия ипотеки, но доступной населению.

Как видно из рис. 2, между точками C и D огромное расстояние для «прыжка» предложения, которое я обозначила как «инвестиционный разрыв». Чтобы расширение предложения стало таким стремительным, необходимо мощное вливание инвестиций. Но при нынешней организации финансово-экономической системы в РФ это совершенно невозможно. Поэтому любые позиции об окончательном решении жилищной проблемы в рамках действующей парадигмы — пустой звук.

Постепенный переход из точек C → D невозможен, так как у нас практически отсутствуют слои населения, которые смогли бы оплатить равновесные цены на жилье в промежуточных состояниях. В этом разрыве — трагедия отрасли жилищного строительства. Как это ни парадоксально, но данная трагическая ситуация напрямую обусловлена встроенностью России в мировую финансово-экономическую систему на периферийных ролях.

Главный дефицит, который порождает данная система — дефицит денег, капитала. ЦБ РФ не может выпустить в обращение рублей больше, чем в определенном (курсовом) соотношении к его валютным резервам.

Дефицит капитала ведет к пренебрежению к труду; и к низким заработным платам соответственно. Средние заработные платы большинства населения становится еще ниже за счет «перетягивания одеяла», т. е. концентрации ограниченных капиталов в части оплаты труда отдельных категорий граждан, которые в результате обладают сверхвысокими доходами. В этих внешних условиях строительным организациям (СО) проще и доступнее имеющимися инвестициями обеспечить небольшое предложение по высоким ценам. Обеспечить в несколько раз больше

---

<sup>6</sup> Невинная И. В ожидании ипотеки [Электронный ресурс]. / И. Невинная. – URL : <http://www.rg.ru/2010/03/04/ipoteka.html>.

предложения по невысоким ценам (точка D) CO физически не в состоянии без первоначального значительного объема инвестиций и целого ряда подготовительных мероприятий: землеотвод, подготовка стройплощадок, коммуникаций и т. д. Точечная застройка этих мероприятий почти не требует.

Мы полагаем, что в сложившейся ситуации можно попробовать пойти нестандартным путем: не от стоимости квадратного метра к доходам граждан, а, наоборот — от среднего дохода семьи к тому, сколько должен стоить квадратный метр для осуществления конституционного права каждого гражданина иметь на крышу над головой. Это уже будет не рыночный, а поистине политэкономический подход. Функция зависимости цены квадратного метра от доходов домохозяйств позволит выявить степень «перекоса» жилищной экономики, вычислить долю в стоимости квадратного метра платы банкам за дефицитный ресурс — капитал и обозначить реальные границы себестоимости жилья в качестве ключевого ориентира для строительной отрасли.