

УЛУЧШЕНИЕ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ НАСЕЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ ДОСТИЖЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЦЕЛИ

В статье рассмотрены актуальные экономические аспекты развития жилищного рынка как сектора национальной экономики и сложной социально-экономической системы: финансовый механизм экономического воспроизводства (формирования платежеспособного спроса) на рынке жилья, расширение понимания экономико-правовых категорий «доступное жилье» и «улучшение жилищных условий», влияние динамики доходности девелопмента городского жилья на устойчивость функционирования рынка. Сформулированы выводы и предложения о возможности достижения национальной цели – «улучшение жилищных условий не менее 5 млн. семей в год», установленной майским указом Президента РФ.

Увеличение объема жилищного строительства – критерий достижения национальной цели. В Указе Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 в качестве одного из критериев достижения национальной цели обозначено улучшение жилищных условий не менее 5 млн. семей ежегодно. По паспорту национального проекта «Жилье и городская среда» ввод должен был составить на 31 декабря 2018 г. 86 млн. кв. м жилья, но прогноз (на момент выступления) составлял 75-76 млн. кв. м. (в январе 2019 г. прогноз подтвердился. Принятый целевой показатель – «увеличение объема жилищного строительства не менее чем до 120 млн. кв. м в год». По нашему мнению, в паспорте национального проекта опростетливо декларируется линейный график роста ввода по годам начиная с 2018 г. (рис.1 [1]), при целеполагании константы 120 млн. кв. м ввода жилья к 2024 г. (даже при полном согласии с достижимостью этого показателя в установленный срок).

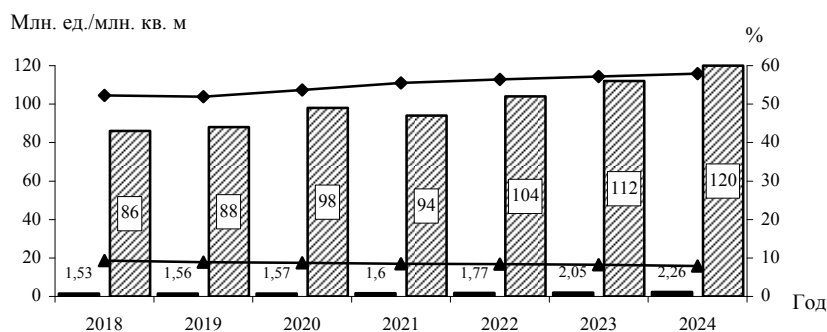


Рис. 1. Целевые показатели национального проекта «Жилье и городская среда» на 2018-2024 гг.:

- количество предоставленных ипотечных кредитов, млн. ед.;
- ▨ объем жилищного строительства, млн. кв. м;
- ▲— средний уровень процентной ставки по ипотечному кредиту (правая шкала);
- ◆— доля семей, имеющих возможность приобретения жилья за счет ипотечного кредита (правая шкала)

На самом деле, динамика ввода – закономерный *волнообразный процесс*. Средние сроки строительства многоквартирных жилых домов составляют 3 года. Следовательно, ввод 2018 г. – это функция количества стартов строительства послекризисного 2015 г., когда деловой пессимизм застройщиков «заморозил» начало многих проектов. Другими словами, динамика ввода демонстрирует аналогию эффекта «демографической ямы» и не исключает возможностей дальнейшего роста.

Вместе с тем приходится признать, что по итогам пятилетки 2014-2018 гг., текущие объективные условия в отрасли пока не обеспечивают достижения целевого показателя (120 млн. кв. м/год) как со стороны предложения (производство строительных и отделочных материалов сокращается примерно на 10% в год, доходность девелопмента масштабно исторически снижается, мелкие и средние застройщики и подрядчики, производители и поставщики стройматериалов покидают рынок, многие крупные – закредитованы банками до степени полного неформального финансового поглощения), так и со стороны платежеспособного спроса (ипотечный пузырь – единственный гипотетический драйвер рынка при стагнации и рецессии доходов населения, но и он не обеспечит достаточного финансирования) [2].

Означает ли это, что национальная цель – «улучшение жилищных условий не менее 5 млн. семей ежегодно» к 2024 г. – невыполнима? При текущем состоянии отрасли, рынка и общества – вероятно, следует утвердительный ответ.

Однако, по нашему мнению, возможно изменить определенные условия функционирования отрасли и рынка строительства и реализации жилья как сектора национальной экономики, чтобы задача была выполнена, не все аспекты необходимых изменений учтены государственной стратегией.

На наш взгляд, даже полный успех политической воли не приведет к достижению национальной цели без:

а) нормативного ограничения *проектной рентабельности подрядчиков* сметной нормой прибыли в 12% (по аналогии с СССР) и текущей номинальной среднегодовой доходности девелопмента многоквартирного жилья (т. е. *рентабельности застройщиков*) нормой 10% (показатели оценены исключительно для текущих условий на основе динамики инфляции и других макроэкономических параметров) [3];

б) нормативного реформирования национальной жилищной политики в соответствии с экономически обоснованным мониторингом доступности жилья для населения по регионам, признания *улучшения жилищных условий в виде долгосрочной аренды с правом выкупа (т.е. лизинга) жилья для работников бюджетной сферы* приоритетным направлением;

в) нормативного ограничения секьюритизации первичного и вторичного рынков жилья (таргетирования ипотечно-инвестиционного пузыря), реформирования государственного контроля и вовлечения вторичного рынка в выполнение целей национального проекта «Жилье и городская среда».

Рассмотрим три указанных аспекта подробнее.

Главный источник финансирования платежеспособного спроса на рынке жилья России. Потенциальное развитие любого отраслевого розничного рынка зависит от соотношения трех фундаментальных факторов:

– глобальной потребности населения в экономическом благе, формирующем данный рынок (степени ее приоритета в структуре потребностей);

– степени дефицита данного экономического блага (развития адекватного предложения);

– динамики доходов населения (экономической доступности блага и эластичности платежеспособного спроса на него по цене и по доходам), с учетом закона Энгеля: по мере роста дохода каждое домохозяйство тратит на потребление меньшую долю доходов, и сберегает большую долю.

С этой точки зрения на рынке жилья в России сложились следующие условия экономического воспроизводства:

– глобальная потребность действует долгосрочно как основополагающий генератор развития;

– адекватное предложение хронически отстает от глобального спроса по количеству и качеству;

– экономическая доступность блага в целом пока не соответствует *официальным доходам* населения [4].

Однако необходимо подчеркнуть, что в силу последнего пункта в России до настоящего времени жилье чаще приобретается за счет так называемых «серых доходов» населения, чем за счет легальных доходов, семейных накоплений, ипотеки и др. Это значит, что в национальной экономике работает механизм: «рост *суммарных (трудовых и прочих) доходов* населения – рост рынка жилья – рост остальных сегментов рынка недвижимости и смежных отраслей реального сектора экономики».

В качестве возможной косвенной иллюстрации подобного явления рассмотрим график динамики средней цены вторичного жилья в С.-Петербурге за период с июля по сентябрь 2018 г. (рис. 2). Привычное явление в такой период – сезонное снижение спроса и небольшое снижение (или стагнация) цен на период летних отпусков. Однако в 2018 г. интенсивные кратковременные государственные расходы на ЧМ-2018 и скачок выручки туристического кластера в С.-Петербурге сопровождались временным увеличением свободной денежной массы в городе и как следствие – парадоксальным для августа всплеском спроса и средней цены на вторичном рынке жилья: в июле она составляла 109,0 тыс. руб./кв. м, в августе – 111,4 (+2,2%), а в сентябре снизилась до 110,5 (-0,8%).

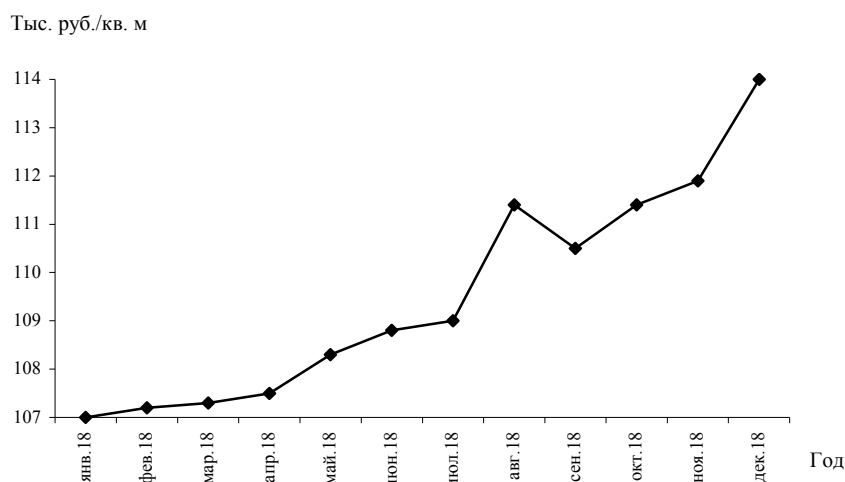


Рис. 2. Динамика средней цены вторичного рынка жилья в С.-Петербурге в 2018 г.

Аналогичные всплески в августе и падения в сентябре выявлены и в других агломерациях проведения ЧМ-2018 (Московская область и Самара). В Москве, Нижнем Новгороде, Казани и Екатеринбурге графики имеют иную динамику по региональным причинам, выходящим за рамки настоящего исследования.

Таким образом, рынок недвижимости играет в национальной экономике роль полезного механизма возврата части теневого дохода населения в ВВП страны, причем в реальный сектор – быстрым и высоким мультипликативным эффектом.

В связи с изложенным во избежание резкого негативного экономического эффекта прекращения функционирования данного механизма при усилении ресурсного и финансового государственного контроля за вторичным рынком жилья с целью вовлечения его в достижение целей национального проекта «Жилье и город»

ская среда» можно рекомендовать применение *специального режима контроля и регулирования финансовых потоков физических лиц на рынке жилья*. В современной истории российского рынка уже имел место короткий период, когда нормативно было предписано предъявлять декларацию о доходах физического лица при совершении сделки с недвижимостью. Рынок буквально остановился на два месяца и возобновился только после фактической отмены указанной нормы [5].

Поскольку агентства недвижимости в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 27.01.2014 № 58 подлежат постановке на учет в Росфинмониторинге [6], активное вмешательство Росфинмониторинга в их деятельность (требование не только отчетности по клиентам и сделкам, но и блокировки сделок по определенным критериям и т. д.) также может временно ограничить платежеспособный спрос на рынке жилья и затруднить достижение целевых показателей исследуемого национального проекта. Во избежание этого и с целью фискального стимулирования рынка специальный режим мог бы устанавливать, например, «налоговую амнистию», т.е. отказ от контроля источников доходов на затраты по приобретению (строительству) первого основного жилья или на улучшение жилищных условий по социальным нормам при расширении состава семьи, или на приобретение равнозначного жилья при смене региона проживания (в силу изменения занятости, семейных обстоятельств) и т.п.

Доступность жилья как экономический индикатор. Согласно стандартной методике Организации ООН по развитию городов (ХАБИТАТ ООН, 1947 г.), оценка доступности жилья проводится посредством коэффициента доступности (Кд) и используется для межстрановых сопоставлений уровня жизни населения. Он рассчитывается как отношение средней (медианной) цены типовой квартиры к совокупному годовому доходу среднего (медианного) домохозяйства и показывает число лет, в течение которого семья может накопить сумму, необходимую для приобретения квартиры. Таким образом, этот коэффициент, согласно стандартной методике, рассчитывается в зависимости от четырех переменных, выраженных средними (медианными) для данной страны значениями [7]:

- цена 1 кв. м жилья;
- размер (общей площади) квартиры, согласно сложившемуся уровню обеспеченности населения жильем;
- годовой душевой доход;
- размер (число членов) домохозяйства.

В 1994 г. Фонд «Институт экономики города» предложил адаптировать стандартную методику для применения в России, используя в качестве типовой квартиру размером 54 кв. м, что соответствовало не норме обеспеченности населения жильем (в то время она равнялась 14-15 кв. м/чел.), а социальной норме предоставления субсидий на приобретение жилья (18 кв. м/чел.) семье из трех человек (согласно Положению Совета Министров РФ от декабря 1993 г. № 1278). Именно эти переменные вошли в методику (назовем ее «базовой») Госстроя и Минрегиона РФ (при формировании целевых показателей ФЦП «Жилище», Стратегии развития жилищного строительства до 2020 года, программы «Доступное жилье гражданам России» и в другие официальные документы). С 2000 г. в работах Фонда «Институт экономики города» было предложено, наряду с указанным коэффициентом Кд, использовать при оценке доступности второй показатель — долю населения, которому жилье доступно с учетом возможности получения ипотечного кредита (индекс возможности приобретения жилья с кредитом HAI (Housing affordability index) [8].

Дальнейшего развития базовой методики, официально применяемой по настоящее время, почти не происходило, что, по нашему мнению, привносит в формиро-

вание и мониторинг соответствующего целевого показателя национального проекта ряд методических недостатков, которые приведут к *занижению оценки реальных результатов в 2-3 раза*: использование медианных показателей, отсутствие дифференцирования по площади и качеству жилья, по уровню доходов населения, по механизмам финансирования – с ипотекой и без, с учетом жилищного капитала и без, отсутствие учета процентов по ипотеке в расчете доступности и др.).

Поэтому при мониторинге национального проекта в части приведенного индикатора «доля семей, которые имеют возможность приобрести жилье за счет ипотечного кредитования, % (см. рис. 1)» с целевым уровнем 50%, вместо устаревшей, на наш взгляд, действующей «базовой» методики, целесообразно внедрить современную методику расчета доступности жилья для населения, независимо развиваемую в последнее десятилетие в ряде работ (в том числе автора данной статьи) (см. [4]).

Указанная современная методика оценки доступности жилья для населения усовершенствована в следующих направлениях (переходе):

- от использования среднедушевого дохода к *дифференциации населения по доходам* на основе статистических данных о децильных, квинтильных или иных доходных группах, представляемых Росстатом;

- от использования единой площади квартиры и средних по рынку цен 1 кв. м к *дифференцированным по классу качества квартирам с их средним размером и удельной ценой*;

- от учета только финансового капитала (собственных и заемных средств) к *учету (при необходимости) имеющегося «жилищного капитала» (стоимости имеющегося жилья)*;

- от оценки доступности жилья по одному показателю (коэффициенту доступности) к оценке по двум и *разработка порядка расчета второго показателя (доли населения, которому жилье доступно)* – как без учета, так и с учетом ипотечной поддержки.

Методика расширяет возможности анализа состояния проблемы доступного жилья за счет как дифференцированного расчета для различных по доходу групп населения и различных по характеристикам (классу качества и размерам) объектов, так и расчета двух показателей – коэффициента доступности и доли населения, которому жилье доступно. Апробация методики на примере Москвы по данным 2012 г. показала, что в целом доступность жилья в ней существенно выше, чем при расчете по базовой методике (коэффициент доступности снижается с 11,3 до 3,9 года, доля москвичей, которым доступно жилье по размеру и качеству, соответствующее их доходам, составляет 69,4%).

Расширение понятий «ввод жилья», «улучшение жилищных условий» и «приобретение жилья». Доля семей, имеющих возможность «приобретения жилья» (хотя бы с помощью ипотеки), прогнозируется (точнее – планируется) национальным проектом «Жилье и городская среда» лишь на уровне 50%. Это – верхний уровень целеполагания национального проекта, достигаемый только к окончанию его реализации, т. е. половина нуждающихся семей не имеет возможности приобрести жилье даже при динамичном наращивании ипотечного портфеля (которое чревато дополнительной концентрацией рисков в банковском секторе).

Означает ли это, что половина нуждающихся семей не сможет улучшить жилищные условия? По нашему мнению – нет (вопреки мнению авторов и менеджеров национального проекта). Приведем обоснование данного утверждения.

Из Жилищного Кодекса РФ и существующей нормативной базы вытекают следующие основные варианты улучшения жилищных условий.

Расширение жилплощади семьи по социальному найму (все регионы Российской Федерации имеют установленные специально для них нормы предоставления жилой площади для всех прописанных на ней людей; когда нормы нарушаются, семья имеет право занять очередь на предоставление другого жилья по договору соци-

ального найма, соответствующего по площади составу этой семьи). Подчеркнем, что данная позиция не совсем соответствует упомянутому в национальном проекте критерию «*возможность приобретения жилья*», так как актуальна для жилья, которое предоставляется по договору социального найма.

Приобретение нового жилья с помощью государства (государством предоставляется частичная субсидия на приобретение квартиры по различным основаниям). Например, существует некоторое число программ, которые предоставляют социальные выплаты на покупку жилья сотрудникам полиции, МЧС и ФСИН (Федеральной службы исполнения наказаний) на основании № 283-ФЗ от 30.12.2012 г. и отдельных постановлений и приказов по каждому ведомству. И таких федеральных и региональных программ немало для разных категорий работников бюджетной сферы. Размер субсидии рассчитывают, исходя из существующих нормативов жилой площади на каждого члена семьи и размеров среднерыночной стоимости 1 кв. м, определенных в каждом регионе. Отметим, что эта методика расчета не имеет ничего общего с профессиональным ценовым мониторингом региональных рынков жилья и дает намеренно заниженные не в пользу получателя результаты.

Получение денежной компенсации за уже купленное за свои деньги жилье (претендентами на подобного рода компенсацию в первую очередь могут быть сотрудники ФСИН и служащие полиции). Кроме того, в рамках программы переселения из аварийного жилья каждый гражданин имеет право получить от государства либо новое жилье, либо компенсацию на его покупку. Жители Москвы, С.-Петербурга, Уфы, Нижнего Новгорода и Новосибирска могут получать компенсации за потраченные на покупку жилья собственные средства на определенных основаниях. Размер и условия выплаты компенсации регламентируются региональным бюджетом.

Очевидно, что три показателя – «улучшение жилищных условий», «ввод», «приобретение» жилья, – не находятся в прямой связи и требуют в интересах национального проекта дифференцированного анализа и корректировки.

Если показатель «ввод жилья» просто отражает физическое и юридическое приращение площади надлежащего жилого фонда населенных пунктов, то де-факто это *приращение может осуществляться не только за счет нового строительства и реконструкции*, но и за счет:

- капитального ремонта ветхого и аварийного жилья;
- перевода при надлежащих условиях по надлежащей процедуре нежилых помещений в жилой фонд (апартаментов, гостиниц, общежитий, лагерей отдыха, лагерей временного жилья вахтовых работников и др.);
- признания дачного фонда СНТ жилым фондом с правом бессрочной регистрации проживающих.

Даже если уполномоченные органы исполнительной власти по бюрократическим признакам не сочтут возможным признавать «де-юре» три указанных варианта вводом жилья (вместе с вновь построенным), то не включать подобные варианты в статистику показателя «*улучшение жилищных условий*» они не смогут, таким образом число семей, ежегодно их улучшивших, за счет данного ресурса, статистически увеличится (хотя и не до 5 млн., как этого требует целеполагание проекта).

Так какой же «прорывной» вариант увеличения всех трех показателей сразу (ввода, доли улучшения жилищных условий и доли способных к приобретению жилья) можно предложить для применения в рамках национального проекта? Обратимся к опыту зарубежных рынков недвижимости, на которых также решается проблема доступности жилья в условиях существенного роста цен, вызванного наращиванием ипотечного портфеля.

Например, доступность жилья в Великобритании за последние 25 лет существенно снизилась с учетом того факта, что рост цен на жилье в период с 1997 по 2016 г. составил 259%, а рост заработной платы – лишь 68%, при этом соотношение медианной стоимости жилья к медианному годовому доходу возросло с 3,6 в 1997 г. до 7,2 – в 2016 г. [9]. Не случайно, что в период с 2014 по 2016 г. Urban Land Institute зафиксировал 10% домохозяйств, постоянно существующих в арендном жилье [10;11]. При этом общим экономическим предпосылкам, связанным со снижением доступности жилья, по мнению экспертов ULI, содействует меньшая предрасположенность поколения «миллениалов» (родившиеся в период с 1981 по 1996 г.) к владению жильем. Таким образом, развитие сегмента built-to-rent еще соответствует демографическим изменениям в Великобритании (и не только).

В Австралии, где за последние годы наблюдался существенный рост цен и по многим оценкам сформировался «пузырь» на рынке недвижимости (в том числе за счет притока средств китайских инвесторов), всерьез обсуждаются идеи строительства жилья для последующей аренды (built-to-rent) как способа повышения его доступности для широких слоев населения. Особенностью такой достаточно радикальной парадигмы является изначальное строительство многоквартирного жилья для сдачи в аренду, при этом арендаторам разрешается вносить лишь небольшие изменения в арендуемые жилые помещения [12]. Преимущество подобной программы – не только в повышении доступности жилья (*арендатором может быть и домохозяйство, не имеющее возможности приобретения жилья за счет ипотеки, т. е. вариант подходит для молодых и малоимущих семей*), но и в целом ряде иных, таких как:

- развитие системы профессионального управления многоквартирным жильем;
- привлекательность для институциональных инвесторов (большие пулы типизированных договоров аренды потенциально также могут быть секьюритизированы, а денежный поток хорошо просчитывается и при этом достаточно диверсифицирован);
- сохранение капитала (жилье не меняет собственника и остается в собственности государства/инвестора);
- повышение темпов ввода жилья девелоперами путем проектного финансирования и снижение проектных рисков (в том числе за счет высокой предсказуемости и просчитываемости рентного потока).

Арендное жилье, безусловно, развивается не только в Австралии или Великобритании. В частности, в США в период с 2005 по 2015 г. количество семей и индивидуумов, проживающих в арендном жилье, возросло с 9 до 43 млн., а доля домохозяйств, арендующих жилье, – с 31 до 37% (самого высокого уровня с середины 1960-х годов [13]). Во Франции законодательно не менее 20% жилого фонда городов должно составлять жилье для дешевой муниципальной аренды. В Китае программа поддержки семей с низкими доходами реализуется через Фонды жилищных сбережений, с той разницей, что участниками китайской программы являются все работники и работодатели, которые в равных долях производят ежемесячные отчисления в размере до 24% заработной платы на специальный счет (особенность – эти отчисления не облагаются налогами). Накопленные средства работник может использовать на жилищные цели (покупку или аренду), а также получить неиспользованный остаток их при выходе на пенсию. С начала реализации программы через Фонды жилищных сбережений прошли средства в 1,4 трлн. долл., которые позволили улучшить жилищные условия 100 млн. работников.

Предварительные выводы. «Долгосрочная аренда с правом выкупа» (*лизинг*) в России может стать преимущественным и быстрым способом *улучшения жилищных условий*, обеспечить доведение этого показателя до целевого уровня (5 млн. семей в год) и обеспечить достижение целевого показателя доступности «*приобретения жилья*»

до 50% семей и выше, если признать, что *вид регистрируемого имущественного права* при «улучшении» и «приобретении» может заключаться не только в собственности, но и в праве аренды (но если, как показано выше, в *данной статистике учитывается социальный найм*, то в легитимности учета в данном контексте долгосрочной аренды с правом выкупа отказать логически невозможно).

Предоставление жилья в лизинг государством (как собственником и оператором специального жилого фонда) первоначально целесообразно работникам бюджетной сферы (для обеспечения приемлемого уровня проектного риска за счет прозрачности и стабильности бюджетной заработной платы, а также для мотивации кадров, повышения устойчивости и привлекательности бюджетной сферы и обеспечения поддержки государства и региональных властей населением). С помощью специальных исследований можно приравнять к работникам бюджетной сферы по уровню кредитного риска в контексте данной программы и некоторые иные категории работников.

Значительная замена ипотечной составляющей на рынке жилья вступлением в него централизованного крупного финансового бенефициара в лице государства (вплоть до выкупа государством ипотечных пулов банков и перевода их в лизинг) *снизит риски банковской системы*.

Строительство и последующая эксплуатация жилья для лизинга за счет бюджета, инвесторов, специализированных фондов, частно-государственных партнерств и др. при всех преимуществах (окупаются бюджетные расходы, создается кластер устойчивого экономического роста, появляется возможность дополнительного выпуска обеспеченных гособлигаций и других методов секьюритизации жилищных активов) – не единственный, не самый быстрый и поэтому не главный по объему путь развития программы на ближайшие 5 лет. Важным преимуществом предлагаемой концепции развития лизинга жилья в рамках исследуемого национального проекта является *возможность быстрого и масштабного вовлечения в него вторичного рынка жилья*.

В подтверждение изложенных выводов необходимо напомнить сформулированный выше тезис о преимущественном фондировании рынка жилья за счет «серых» доходов населения. Если государство предложит гражданам и компаниям (как игрокам рынка) в режиме льготного налогообложения: 1) возможность сдачи излишков вторичного жилья в государственный (региональный) фонд лизинга жилья для нуждающихся в улучшении жилищных условий; 2) возможность целевой инвестиционной покупки вторичного жилья (для тех же целей); 3) возможность целевого инвестирования (с налоговой амнистией серых доходов) строительства жилья (для тех же целей) и последующего участия в доходах от лизинга, то при правильно рассчитанных ставках и тарифах данная программа станет на 100% привлекательной для инвесторов разного масштаба (от малого до крупных иностранных ПИФов), обеспечит уменьшение вывода капиталов за рубеж и обеспечит прогнозируемый мультипликативный эффект.

И, наконец, еще одно методическое замечание. Необходимо дополнительно трансформировать понятие «доступность приобретения жилья» и формулу его расчета (по сравнению с применяемой в настоящее время и с предложенной выше). Кроме вариантов приобретения в собственность «за счет доходов», «с учетом ипотеки» и «с учетом жилищного капитала», необходимо исследовать *доступность приобретения жилья в лизинг для работников бюджетной сферы и иных категорий населения, приравненных по уровню риска*.

Доходность девелопмента как дестабилизирующий фактор для реализации национальной цели. На рис. 3 видно, что объем ввода в свободном рыночном про-

цессе определяется предшествующим объемом строительства, который в значительной степени (кроме наличия земельных и строительных ресурсов) зависит от доходности инвестиций в девелопмент, т.е. от соотношения затрат и выручки. В свою очередь объем затрат определяется стоимостью строительства и объемом строительства в исследуемом периоде. Объем выручки определяется ценой реализации площадей и объемом реализации (поглощения) за период, которые зависят от соотношения спроса и предложения.

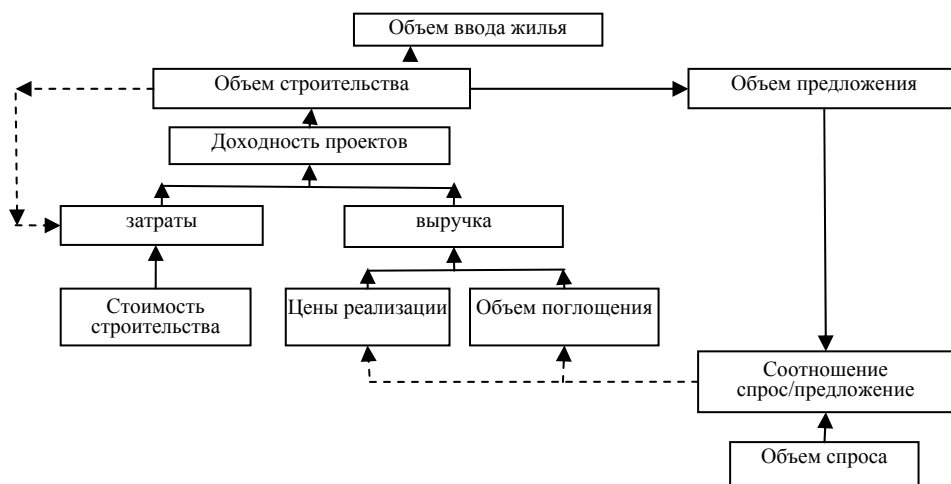


Рис. 3. Структура рыночных факторов, определяющих объем ввода, строительства, предложения жилья

Проанализируем кратко, на примере Московского региона, как этот принцип реализовывался в 2013-2017 гг. [14]. В 2014 г. затраты (инвестиции в жилищное строительство Москвы) несколько возросли по сравнению с 2013 г. (с 272,8 до 280,2 млрд. руб.) вследствие роста потенциального объема строительства (с 4,2 до 4,3 млн. кв. м). В то же время выручка возросла существенно (с 280,2 до 308,1 млрд. руб.) вследствие роста объема поглощения (с 1,3 до 1,4 млн. кв. м) и цен (с 215,5 до 220 тыс. руб./кв. м). В результате доходность инвестиций увеличилась с 3,1 до 10,1%. В соответствии с этим прогнозируемый объем строительства возрос до 4,5 млн. кв. м, что соответствует прогнозируемому объему ввода в 2015 г., равному 3,75 млн. кв. м. Фактический объем составил 3,78 млн. кв. м.

В 2015 г. затраты продолжили увеличиваться (до 292,3 млрд. руб.), но выручка снизилась до 276,8 млрд. руб. вследствие снижения объема поглощения (до 1,35 млн. кв. м) и цен (до 205 тыс. руб./кв. м). Доходность инвестиций в девелопмент снизилась и стала отрицательной (-5,3%). Отдельные девелоперские компании начали уходить с рынка, новые стройки не начинались, и находящиеся на ранних стадиях строительства частично замораживались. Это привело к снижению объемов строительства до 3,85 млн. кв. м и в дальнейшем – снижению прогнозируемого объема ввода в 2016 г. до 3,30 млн. кв. м.

В 2016 г., согласно ранее выполненному прогнозу, продолжалось снижение объемов поглощения и цен. Это привело к уменьшению выручки до 227,5 млрд. руб. Одновременно вследствие снижения объемов строительства сократились и затраты на строительство (до 260,9 млрд. руб.), доходность составила -12,5%. В результате прогнозируемый объем ввода в 2017 г. снизился до 2,93 млн. кв. м.

По Московской области доходность инвестиций в девелопмент жилой недвижимости после 2014 г. достигла отрицательных значений, но в 2017 г. возросла и составила в IV кв. этого года 14%.

Краткий промежуточный вывод: *фактор доходности девелопмента является болезненным для рынка и дестабилизирующим для реализации прорывного национального проекта*: слишком низкая доходность тормозит ввод и предложение жилья, слишком высокая – тормозит платежеспособный спрос.

В связи с изложенным *целесообразно ввести таргетирование доходности девелопмента уполномоченными банками в рамках управления проектным финансированием застройщиков с учетом фазы инвестиций в портфелях проектов* (рис. 4): по аналогии с бюджетным правилом в отношении углеводородных доходов – изымать избыточные доходы застройщиков в «резервный фонд», и из этого фонда добавлять им «плановую прибыль» в соответствующие неблагоприятные периоды. По нашему мнению, основанному на приведенных выше цифрах, лимит текущей доходности застройщиков при текущих макроэкономических условиях [3] должен составлять 10% (без учета плановой сметной прибыли строительных подрядчиков в размере 12%).

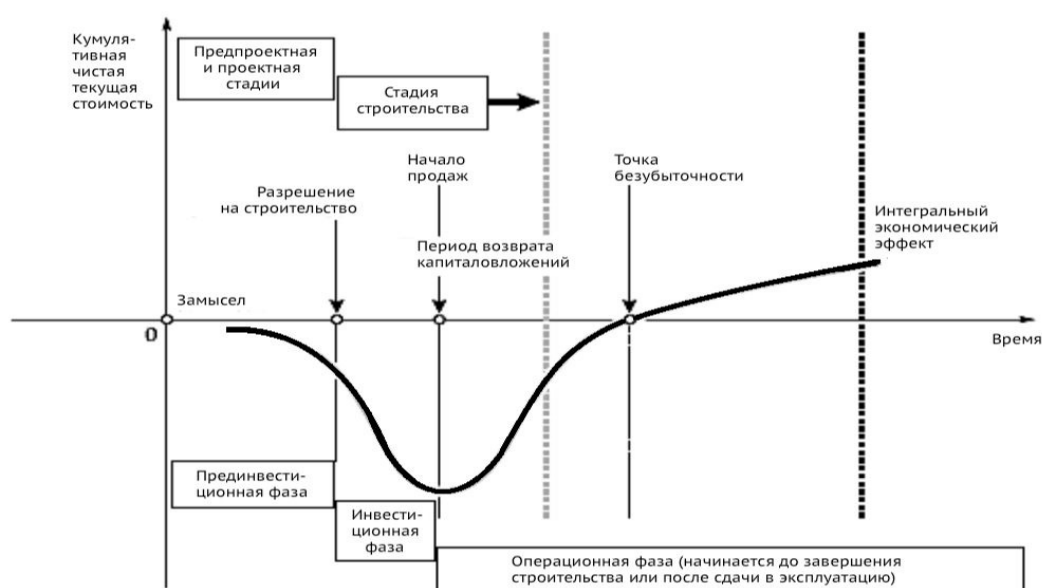


Рис. 4. Соотношение фаз инвестирования и стадий строительства в девелоперском проекте

Целесообразность вовлечения вторичного рынка жилья в национальный проект через государственный сетевой оператор («министерство хаузинга»). В настоящее время, как уже было сказано выше, вторичное жилье свободно продается и покупается физическими лицами и иными частными участниками рынка в условиях допустимости «серого» финансирования. При этом существенный процент от сделок является «серым» доходом посредников.

В результате в жилом фонде имеется много пустующего частного жилья, приобретенного в целях легализации и сохранения «серых» доходов теневого рентного и дилерского (спекулятивного) бизнеса.

Все это заставляет обратить внимание на то, что для реализации прорывного национального проекта *целесообразно поэтапно трансформировать частную риэл-*

торскую деятельность и создать национального оператора вторичного рынка, что позволит таргетировать цены; упростить и ускорить оперативный контроль за оборотом жилого фонда (в интересах частичного удовлетворения потребностей в рамках национального проекта); сократить теневой оборот и повысить бюджетные доходы.

Выводы. По нашему мнению, количественные целевые параметры улучшения жилищных условий населения России определены в национальном проекте «Жилье и городская среда» объективно, причем по нижней границе.

Риски невыполнимости заключаются в узком понимании предоставляемого при улучшении вида права на жилье: право собственности целесообразно в существенной доле заменить на аренду с правом выкупа (лизинг). Для этого следует пересмотреть понятийный аппарат и методику определения доступности жилья, а также кардинально усовершенствовать нормативную базу.

В целях обеспечения устойчивого роста как предложения, так и платежеспособного спроса на рынке целесообразно реализовать фискальное стимулирование вовлечения в рынок излишков жилья и свободных средств, а также ввести экономико-правовой механизм таргетирования доходности девелопмента жилья.

Для реализации проекта целесообразно создание национального оператора лизинга жилья и национального сетевого оператора вторичного рынка жилья (поэтапно трансформируя частную риэлторскую деятельность в сетевые госуслуги).

Прогноз достижимости исследуемой национальной цели при иных сценариях реализации, – без введения перечисленных структурных реформ – на наш взгляд, имеет негативный характер.

Литература

1. Паспорт национального проекта «Жилье и городская среда». Режим доступа: URL: http://minecom74.ru/sites/default/files/field_downloads/1470/15082018pasportnacprzhileigorodskayasreda.pdf
2. Блохин А.А., Стерник С.Г., Телешев Г.В. Трансформация институциональной ренты застройщиков многоквартирного жилья в институциональную ренту кредитных организаций // Имущественные отношения в РФ. 2019. № 1 (208). С. 6-16.
3. ИИП РАН: Квартальный прогноз. Выпуск № 43. URL: <https://ecfor.ru/publication/kvartalnyj-prognoz-vypusk-43/>
4. Стерник Г.М., Стерник С.Г. Методология моделирования и прогнозирования жилищного рынка: монография. М.: РГ-Пресс. 2018. 584 с.
5. Стерник Г.М., Стерник С.Г. Анализ рынка недвижимости для профессионалов. Монография. М: Экономика. 2009. 606 с.
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 27.01.2014 № 58. Режим доступа: URL: <http://static.government.ru/media/files/41d4b9f42e95d634ca68.pdf>
7. Ноздрин Н.Н., Пчелинцев О.С., Стерник Г.М. Цены и доступность жилья в городах России // Проблемы прогнозирования. 1996. № 6. С. 115-138.
8. Косарева Н.Б., Туманов А.А. Об оценке доступности жилья в России // Материалы сайта Фонда «Институт экономики города» URL: <http://www.urbanomics.ru>
9. URL: <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/housing/bulletins/housingaffordabilityinenglandandwales/1997to2016>
10. URL: <http://uk.uli.org/wp-content/uploads/sites/73/2016/03/B2R-Edition-2-1-22.pdf>
11. URL: <https://www.news.com.au/finance/real-estate/renting/buildto-rent-schemes-could-help-affordability/news-story/6e13e7d770c2d37886facc6dc4056690>
12. URL: <https://www.news.com.au/finance/real-estate/renting/buildto-rent-schemes-could-help-affordability/news-story/6e13e7d770c2d37886facc6dc4056690>
13. America's rental housing: expanding options for diverse and growing demand // URL: http://www.jchs.harvard.edu/sites/default/files/americas_rental_housing_2015_web.pdf
14. Стерник Г.М., Стерник С.Г. Оценка среднерыночной доходности девелопмента при прогнозировании рынков жилья // Проблемы прогнозирования. 2017. № 2. С. 106-116.