

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДОВ СНИЖЕНИЯ ЦЕН НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Касимцев С. В.,

Научный руководитель канд. экон. наук Глоба С. Б.

Сибирский федеральный университет

Несмотря на всевозможные программы и решения, практически во всех крупных городах Российской Федерации цена квадратного метра отнюдь не падает. Поэтому необходимы анализ и внедрение лучших методов, применение которых муниципальными властями, снизит цену на недвижимость.

1. Ограничение цены квадратного метра.

Теоретически возможно решением местных органов самоуправления или даже на федеральном уровне ограничить максимальную стоимость квадратного метра административными способами.

Можно подойти к этому вопросу очень серьезно: учесть тип жилья, месторасположение, возраст строения и т. д. и т. п. Аналогично можно ввести ограничения не на саму цену, а на размер рентабельности строительных компаний. Такие методы, между прочим, вполне успешно работают сегодня для некоторых продуктовых товарных групп. Но обходить такие решения население научилось еще в ту пору, когда стоимость оформления сделки с недвижимостью зависела от ее цены. В договоры просто вносилась заниженная сумма. Фактически цена оставалась та же, но большая часть средств уходила «в тень». То же произойдет и при любом административном ограничении – реальные обороты будут просто спрятаны, со всеми вытекающими отсюда последствиями, включая криминализацию бизнеса и пр.

Таким образом, подобный метод абсолютно неэффективен.

2. Развитие ипотечных и прочих кредитных схем.

Известно, что развитие ипотечных схем и прочих способов приобретения жилья в рассрочку дает возможность многим людям приобрести квартиру. Регионы и города сегодня соревнуются между собой по объемам выданных жилищных кредитов. Но если отвлечься от общих вопросов доступности жилья и рассмотреть широкое внедрение ипотеки применительно к изменению цены квадратного метра, то окажется, что ипотека может значительно ее увеличить. Ведь кредитные механизмы вовлекают в оборот объектов недвижимости тех, кто без них никогда не сумел бы купить квартиру. Значит, на рынке растет спрос. Если росту спроса не соответствует рост предложения, значит, растет цена. Таким образом, развитие ипотеки без увеличения объемов строительства приводит к удорожанию жилья. В конечном итоге это бьет не только по тем, кто не может привлечь кредитные средства, но и по самим заемщикам. Ведь и сумма долга и проценты при покупке дорогой квартиры также повышаются.

Таким образом, без расширения жилищного строительства данный метод приводит к росту цен.

3. Лицензирование деятельности на рынке недвижимости.

Существует мнение, что ощутимый вклад в удорожание жилья вносят многочисленные посредники-риелторы, наживающиеся на несформировавшемся рынке. Поэтому логично попытаться уменьшить количество профессиональных игроков путем введения жесткой процедуры лицензирования. Такое решение может принять и субъект Федерации, и даже муниципалитет. Расчет простой: снизив количество посредников в цепочке «продавец-покупатель», можно рассчитывать и на снижение цены товара. Однако, согласно основным законам рынка, если снизится предложение на рынке

риелторских услуг по сравнению со спросом на них, цена этих самых услуг повысится. Кроме того, расходы на подготовку специалистов и собственно лицензирование риелторам неоткуда покрыть, кроме как из собственной прибыли, повысив цены на свои услуги. Это, конечно же, в той или иной мере приведет к росту цен на объекты недвижимости. Что будет сильнее: эффект от устранения цепочек посредников или эффект от роста цен на услуги профессионалов – неизвестно, но ясно, что суммарный выигрыш, если он будет вообще, окажется небольшим.

Таким образом, данный метод крайне малоэффективен.

4. Введение «прогрессивного» налогообложения.

В последнее время правительство предлагает введение особого налога на вторую квартиру. Но ни для кого не секрет, что аналогичная схема уже давно работает в системе оплаты услуг ЖКХ: при расчетах за вторую и последующие единицы жилплощади, зарегистрированные за одним и тем же лицом, квартплата растет, так как не действуют никакие льготы. До сих пор никого это не останавливало при приобретении «лишнего» жилья. Кроме того, обойти и этот барьер очень просто – у каждого есть немало «бесквартирных» родственников. А самое главное – рост налогового бремени чаще всего приводит к росту, а не снижению цен. В самом деле, если человек приобретает вторую квартиру как объект финансовых вложений или для сдачи ее в аренду, то самый простой способ компенсировать налог на нее – увеличить цену.

Таким образом, подобный метод совершенно бесполезен.

5. Поддержка инновационных методов строительства.

Пределом снижения цены на жилье в условиях свободной конкуренции в сочетании с увеличением объемов строительства является, конечно, себестоимость. Ее снижение возможно за счет внедрения разнообразных инноваций в этой сфере.

Развитие малоэтажного строительства, создание и внедрение новых материалов и способов работы – все это можно использовать для снижения себестоимости. Основная задача местных (и федеральных) властей в этом случае – обеспечить поддержку инноваторов, особенно в части создания опытных образцов и их испытаний. Строительные компании чаще всего не готовы вкладывать средства в «сырые» проекты, а сами разработчики не имеют на это денег. Участие властей в этом вопросе в форме учреждения грантов, инновационных площадок, конкурсов и т. д. способно внести заметный вклад в снижение себестоимости жилья.

Таким образом, метод достаточно эффективен.

6. Стимулирование строительства жилья.

Единственный способ реально снизить цены на жилье – стимулирование строительства. Только превышение роста предложения над ростом спроса однозначно приводит к снижению цен. Разумеется, этот метод работает только в условиях свободной конкуренции. Поэтому муниципалитеты ни в коем случае не должны стимулировать лишь отдельную (отдельные) строительную компанию – условия игры должны быть понятны и равны для всех. Конкретные способы стимулирования могут быть самые разные: от прямого инвестирования до налоговых послаблений, от гарантий возврата кредитных средств до финансирования подвода коммуникаций к строительным площадкам.

Таким образом, данный метод высокоэффективен при обеспечении свободной конкуренции.

7. Развитие института аренды.

Цены можно уменьшить, предложив инвесторам надежные источники вложения средств, помимо недвижимости. Не секрет, что больше половины квартир покупается с инвестиционными целями, т.е. для перепродажи и сдачи ее в аренду, что естественно толкает цену вверх. Любое увеличение налогов или введение других обязательств

приводит к увеличению цен на аренду, тем самым привлекая еще больше людей инвестировать в этот бизнес. Поэтому нужно снижать стоимость аренды, возможно путем строительства государственных «доходных домов», что приведет к уменьшению спроса на жилье, и как следствие, к снижению цен на квартиры.

Таким образом, это высокоэффективный метод.

8. Строительство муниципальных «доходных домов».

Эти дома предназначены исключительно для сдачи квартир внаем. Это может сдвинуть соотношение спроса и предложения в сторону удешевления квадратного метра. Строительство таких домов поможет снизить стоимость аренды, но если дома будут строиться по существующим расценкам застройщика, то такой способ ненамного снизит стоимость аренды. Поэтому муниципальные «доходные дома» должна строить муниципальная строительная фирма, которая будет сдавать квадратный метр по себестоимости с фиксированной рентабельностью.

Таким образом, это высокоэффективный метод, при условии создания прозрачных условий на рынке.

Анализ перечисленных методов говорит о том, что существуют реальные способы, при помощи которых муниципальные власти действительно способны снизить цены на жилье в отдельно взятом городе. Внутренние миграционные потоки, нивелирующие уровень цен на жилье, в России пока недостаточно развиты (за исключением, пожалуй, центростремительных направлений). Это подтверждается существенной разницей цен в разных городах. А значит, удешевление жилья или хотя бы значительное замедление роста цен на него в определенной местности вполне возможно. Ведь для стимулирования строительства на собственных территориях ни санкций российского правительства, ни специальных федеральных законов не нужно.