

А. А. Кольев

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА ВОЛОГОДСКОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

Обеспечение населения жильем в Вологодской области является одной из важнейших социально-экономических проблем. Это обусловлено:

1. Значительным сокращением объемов ввода жилья в области. Так, в 2003 г. этот показатель составил всего 34,6% к уровню 1990 года.

2. Снижением темпов предоставления жилья гражданам.

3. Увеличением доли ветхого и аварийного жилого фонда.

4. Высоким ростом цен на строительную продукцию и услуги.

5. Низким уровнем доходов основной массы семей.

Кроме того, опережающий рост цен по сравнению с ростом доходов граждан обусловил снижение покупательной способности населения. Поэтому очень важно, на наш взгляд, оценить его инвестиционные возможности на рынке жилья. Это позволит, в конечном итоге, найти обобщающий показатель доступности жилья, позволяющий сопоставить доходы населения и среднюю стоимость жилья (табл. 1).

Данный коэффициент рассчитывается по формуле [1]:

$$K_{дс} = \frac{D \times N}{C \times S},$$

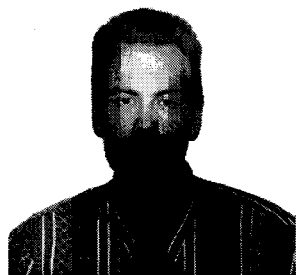
где: $K_{дс}$ — коэффициент доступности жилья;
 D — среднедушевой доход семьи, руб./чел. в год;

N — число человек в семье;

S — площадь условной квартиры, м²;

C — средняя стоимость 1 м² жилья, руб.

Расчеты выполнены на основе статистических данных по Вологодской области для условной семьи из 3 человек и стандартной квартиры площадью 54 м² (в соответствии с социальной нормой жилья 18 м²/чел.).



Кольев

Александр Анатольевич —
аспирант ВНКЦ ЦЭМИ
РАН.

Таблица 1

Расчет показателей доступности жилья в Вологодской области

Показатели	1991 г.	1995 г.	2000 г.		2001 г.		2002 г.		2003 г.	
			Рынок*		Рынок		Рынок		Рынок	
			первичный	вторичный	первичный	вторичный	первичный	вторичный	первичный	вторичный
Средняя стоимость жилья, руб./м ² *	464	932 520	4 776	4 264	7 939	7 363	9 300	8 572	11 500	11 000
Средняя площадь квартиры, м ² **	59,8	60,5	79,1	54,0**	72,2	54,0	79,3	54,0	79,3	54,0
Среднедушевой доход населения, руб./чел. в год, - совокупный	7 082	8 097 821	22 054		31 656		40 380		49 716	
- располагаемый***	2 634	2 874 727	7 273		12 318		15 712		17 597	
Коэффициент доступности жилья, - К _{дс}	0,766	0,431	0,175	0,287	0,166	0,239	0,164	0,262	0,164	0,251
- К _{др}	0,285	0,153	0,058	0,095	0,064	0,093	0,064	0,102	0,056	0,089
Продолжительность накопительного периода, - Т _с	1,33	2,32	5,71	3,48	6,04	4,19	6,09	3,82	6,11	3,98
- Т _р	3,51	6,54	17,24	10,53	15,51	10,76	15,65	9,82	17,27	11,25

*Первичный рынок образует недвижимость, впервые выступающую в качестве товара от продажи государственной собственности и новых объектов. На вторичный рынок поступает недвижимость, которая уже была в эксплуатации в качестве частной собственности.

** Принимается в соответствии с социальной нормой жилья (18 м² / чел.).

*** Среднедушевой доход населения за вычетом потребительских расходов при условии экономной структуры потребления (при исключении расходов на покупку алкогольных напитков, ювелирных изделий, недвижимости, строительных материалов и т.п.).

Возможности населения по приобретению жилья можно охарактеризовать и показателем продолжительности периода накопления денежных средств, необходимых для приобретения жилья [2]:

$$T_c = \frac{1}{K_{дс}} = \frac{C \times S}{D \times N},$$

где: T_c – продолжительность накопительного периода, лет.

Следует отметить, что коэффициент доступности жилья ($K_{дс}$) является достаточно условным, поскольку учитывает все совокупные доходы семьи без вычета потребительских расходов. Поэтому при оценке реальных инвестиционных возможностей населения мы рассчитали коэффициент доступности жилья ($K_{др}$), учитывающий только ту часть доходов, которая превышает минимальные потребительские расходы [1]:

$$K_{др} = \frac{(D - P) \times N}{C \times S},$$

где: P – минимальные среднедушевые расходы семьи, руб./чел. в год.

Следовательно, период накопления денежных средств, необходимых для приобретения жилья, без учета минимальных

потребительских расходов определяется по формуле [2]:

$$T_r = \frac{1}{K_{др}} = \frac{C \times S}{(D - P) \times N},$$

где: T_r – продолжительность накопительного периода без учета минимальных потребительских расходов, лет.

Так, согласно расчетам, если бы семья все свои доходы в 2003 г. направила на приобретение жилья, то она смогла бы купить менее одной пятой новой средней квартиры и одной четверти квартиры на вторичном рынке жилья. Другими словами, для покупки квартиры на первичном рынке жилья семье понадобилось бы более 6 лет, а на вторичном рынке – 4 года. Однако при учете реально располагаемой части доходов семьи за вычетом минимальных потребительских расходов продолжительность накопительного периода увеличивается соответственно до 18 и 12 лет.

Вместе с тем реальные инвестиционные возможности населения по накоплению средств для приобретения жилья не ограничиваются соблюдением минимального уровня потребления. Граждане могут вкладывать деньги на накопитель-

Таблица 2

Расчет возможностей средней вологодской семьи (из 3 человек)
по накоплению средств для приобретения жилья в 2003 г.

Показатели	Квартира			
	однокомнатная	двухкомнатная	трехкомнатная	четырёхкомнатная
Располагаемый средний семейный годовой доход, руб.	52 791	52 791	52 791	52 791
Средняя стоимость 1 м ² жилья, руб.				
– первичный рынок	11 500	11 500	11 500	11 500
– вторичный рынок	11 000	11 000	11 000	11 000
Средняя площадь квартиры, м ²	35,2	57,9	73,4	92,8
Средняя стоимость жилья, руб.				
– первичный рынок	404 800	665 850	844 100	1 067 200
– вторичный рынок	387 200	636 900	807 400	1 020 800
Продолжительность накопительного периода для приобретения жилья, лет				
– первичный рынок	7,7	12,6	16,0	20,2
– вторичный рынок	7,3	12,1	15,3	19,3
Продолжительность накопительного периода для приобретения жилья с учетом инвестирования средств на накопительном этапе в доходные активы, лет				
– первичный рынок	5,8	8,2	9,5	10,9
– вторичный рынок	5,6	7,9	9,3	10,6
Доходность финансовых активов, %	12,0	12,0	12,0	12,0
Продолжительность накопительного периода для приобретения жилья с учетом инвестирования средств на накопительном этапе в доходные активы и продажи уже имеющегося жилья, лет				
<i>При наличии 1-комнатной квартиры</i>				
– первичный рынок		4,4	6,3	8,3
– вторичный рынок		4,0	6,0	7,9
<i>При наличии 2-комнатной квартиры</i>				
– первичный рынок			3,4	6,1
– вторичный рынок			3,0	5,6
<i>При наличии 3-комнатной квартиры</i>				
– первичный рынок				4,1
– вторичный рынок				3,6

ном этапе в доходные активы и продавать уже имеющееся жилье. Поэтому нами были выполнены расчеты продолжительности периода накопления необходимой суммы денежных средств для приобретения квартир различной площади с учетом этих обстоятельств (табл. 2).

Продолжительность накопительного периода для приобретения жилья с учетом инвестирования средств на накопительном этапе в доходные активы определяется по формуле [1]:

$$T = \log_{(i+1)} \left(\frac{C \times S}{(D - P) \times N} \times i + 1 \right),$$

где: i – годовая доходность финансовых активов (при сложных процентах), она равняется 12% (соответствует средним реальным процентным ставкам по депозитам для населения, предлагавшимся коммерческими банками в 2003 г.).

Результаты расчетов, приведенные в таблице 2, подтверждают вывод о практической недоступности жилья для основной части населения. Так, для средней вологодской семьи, состоящей из 3 человек, имеющей средние доходы, период накопления денежных ресурсов для приобретения новой однокомнатной квартиры составит 8 лет, а четырехкомнатной – более 20 лет. При условии инвестирования средств на накопительном этапе в доходные активы этот период сокращается соответственно до 6 и 11 лет. Даже при наличии у семьи со средними доходами какого-то жилья намерение увеличить его размеры может быть реализовано не ранее чем через 4 – 5 лет. Причем этот период увеличивается, поскольку цены на квартиры постоянно растут.

Например, в конце 2003 г. средняя цена 1 м² жилья составляла 15 тыс. руб., а в январе 2004 г. – 17 тыс. руб. При таком сильном росте цен на недвижимость, опережающем рост доходов населения, период накопления средств для приобретения жилья увеличится как минимум в полтора раза. Следует отметить также, что мы проводили расчеты для семьи со средним достатком. Но в реальности в 2003 г. 63% населения области имели денежные доходы ниже среднего уровня. Очевидно то, что без финансовой поддержки большая часть населения оказывается на рынке жилья практически неплатежеспособной.

Таким образом, оценка инвестиционных возможностей населения как основного потребителя на рынке жилья показывает, что подавляющая его часть самостоятельно решить жилищную проблему

не может. Выходом из сложившейся ситуации является развитие системы ипотечного кредитования в области и разработка других механизмов привлечения инвестиций в жилищное строительство, например эмиссии жилищных облигаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Пахолков Н.А., Носок С.П.* Организация управления строительным комплексом региона. – Вологда: ВоГТУ, 2002. – 213 с.
2. *Старкова Н.А.* Инвестиционный потенциал населения на ярославском рынке жилья // Сб. статей участников конференции (VI Всероссийская научно-практическая конференция «Стратегия бизнеса и социально-экономического развития региона»). – Ярославль: Ремдер, 2003. – С. 272-278.
3. *Овсянникова Т.Ю.* Инвестиционный потенциал населения на региональном рынке жилья // Вопросы экономики. – 2001. – №5. – С. 107-112.