

АНАЛИЗ СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ ОБЪЕКТОВ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ

УДК 31:33

Максим Александрович Фомин,
Председатель Комитета по конкурентной политике Московской области
Тел.: (498) 602-05-53
Эл. почта: zakaz-mo@mosreg.ru

Дмитрий Владимирович Дианов,
д.э.н., профессор, профессор кафедры социально-экономической статистики Московского государственного университета экономики, статистики и информатики
Тел.: (926) 161-98-35
Эл. почта: skad71@mail.ru

Данная статья посвящена отдельным аспектам статистического изучения первичного рынка недвижимости московского региона, в частности в Московской области. В работе рассмотрены основные показатели использования объектов первичного рынка жилья и других объектов на основе арендных отношений, выявлены и проанализированы основные тенденции спроса и предложения на жилые и нежилые помещения, обозначены перспективы дальнейшего развития данного сегмента рыночной экономики.

Ключевые слова: первичный рынок недвижимости, рынок аренды жилых и нежилых помещений, операции на рынке недвижимости.

Maksim A. Fomin,
Chairman of the Committee on Competition Policy, Moscow Region
Tel.: (498) 602-05-53
E-mail: zakaz-mo@mosreg.ru

Dmitry V. Dianov,
Doctorate of Economics, Professor, Professor of the Department of socio-economic statistics, Moscow state University of Economics, statistics and Informatics
Tel.: (926) 161-98-35
E-mail: skad71@mail.ru

THE ANALYSIS OF THE STATISTICAL PERFORMANCE OF THE PRIMARY OBJECTS OF THE REAL ESTATE MARKET IN THE MOSCOW REGION

This article focuses on selected aspects of the statistical study of the primary real estate market of Moscow region, in particular in the Moscow region. The paper describes the main indicators of use of objects of the primary market of housing and other facilities on the basis of the lease, identified and analyzed the main trends of supply and demand for residential and non-residential premises, as well as future development of this segment of the market economy.

Keywords: primary real estate market, the rental market for residential and non-residential premises, operations on the real estate market.

1. Введение

Первичный рынок недвижимости выступает как наиболее инвестиционноемкий и перспективный сегмент общего пространства рыночной экономики. С другой стороны, интерес к рынку недвижимости вызван не только у субъектов, являющихся профессиональными и добросовестными участниками рыночных отношений, но и субъектов, которых привлекают крупные денежные потоки на предмет их хищения и извлечения доходов на основе использования криминальных схем.

Вместе с тем, первичный рынок недвижимости является очень чувствительным и испытывает воздействие социально-экономической среды, таких как курсовые колебания валют, уровень доходов населения, развитие транспортных коммуникаций, торговой и социальной инфраструктуры и др.

Перечисленные обстоятельства обуславливают актуальность статистического изучения первичного рынка недвижимости и эффективности использования его объектов.

2. Построение системы показателей использования объектов вновь созданной недвижимости

На рынке недвижимости, как первичном, так и вторичном, объекты могут создаваться, приватизироваться, а также покупаться, что в любом случае сопряжено с приобретением прав собственности. Приобретение таких прав осуществляется либо в рамках предпринимательской деятельности, либо в рамках конечного потребления, трактуемого по методологии СНС, как приобретение товаров длительного пользования домашними хозяйствами для удовлетворения индивидуальных потребностей. В ряде случаев, когда права собственности на вновь создаваемые объекты приобретает государство, речь идет не о предпринимательской деятельности и не о конечном потреблении, а о валовом накоплении сектора государственного управления. Именно цели приобретения прав собственности на объекты первичного рынка недвижимости определяют управленческие особенности в данном сегменте рынка, и, следовательно, информационное обеспечение системы управления, базирующееся на статистических показателях.

Управление объектами рынка первичной недвижимости охватывает целый комплекс рыночных операций, как показано на рис. 1.

При этом нужно учитывать тот факт, что на этапах инвестиций в объект недвижимости и строительства объекта недвижимости возникают инвестиционные и строительные риски, которые желательно страховать [1]. Поскольку, в случае наступления неблагоприятных событий, риэлторские операции, операции, связанные с владением и использованием, залогом и обменом, а



Рис. 1. Операции с недвижимостью исходя из задач управления

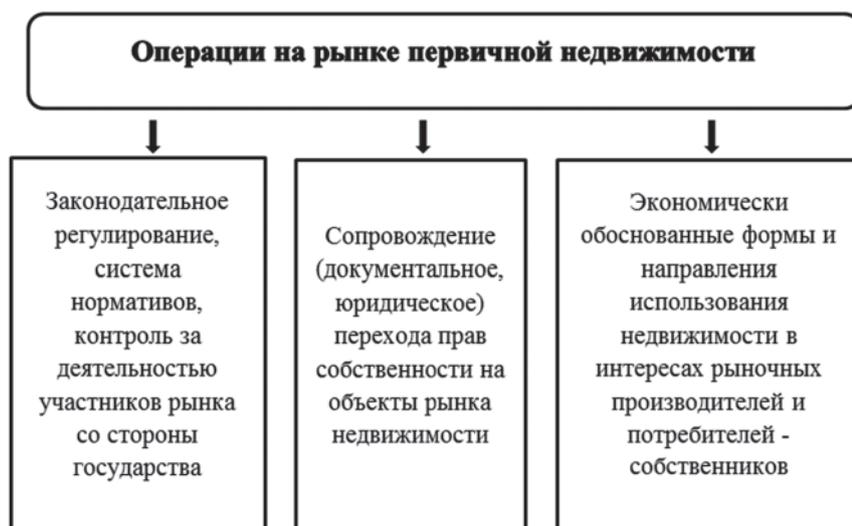


Рис. 2. Компоненты механизма управления недвижимостью

также доверительным управлением могут не состояться вовсе.

Как управленческий механизм, управление недвижимостью, исходя из представленного комплекса операций, включает следующие компоненты, как показано на рис. 2.

Одна из ключевых аналитических задач менеджмента управления недвижимостью связана с оценкой эффективности применения объектов в рыночной экономике, которая напрямую коррелирует со схемами извлечения выгоды, в первую очередь – получением доходов, и расходованием средств по текущей эксплуатации. Основной поток получаемых доходов складывается из арендной платы от сдачи в аренду объектов или их части. Структура затрат на текущую эксплуатацию объектов, в свою очередь, предопределяет их привлекательность.

Размер арендной платы должен устанавливаться на уровне, превышающем показатель затрат, направляемых на текущую эксплуатацию объекта, а также сформировать направления использования прибыли. Размер арендной платы по лимиту определяется следующими группами затрат, как показано на рис. 3.

Данная схема и группы расходов нуждаются в некоторых комментариях.

Относительно первой группы затрат, связанных с фактическими расходами, в договорах на аренду объектов, может фигурировать

условие, в соответствии с которой арендодатель передает арендатору право исчислять и осуществлять расчеты по коммунальным платежам самостоятельно. Это существенно упрощает схему ведения учета для арендатора, так как коммунальные

расходы таким образом можно сразу относить на себестоимость производимой продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг. Это обусловлено тем, что управляющая компания в большинстве случаев имеет соответствующие разрешительные документы на продажу тепла и электроэнергии, а также на предоставление услуг связи и коммуникаций.

Размер резерва для проведения капитального ремонта объектов, переданных в аренду складывается исходя из уровня следующих показателей, которые перемножаются: балансовая (полная) стоимость арендуемого земельно-имущественного комплекса, лежащая в основе расчета платежей, подлежащих обязательной уплате в бюджет (осуществляет управляющая компания); норма амортизации; норма накладных расходов организации, нанятой для проведения капитального ремонта (в процентах); прибыль подрядчика запланированная (в процентах); НДС

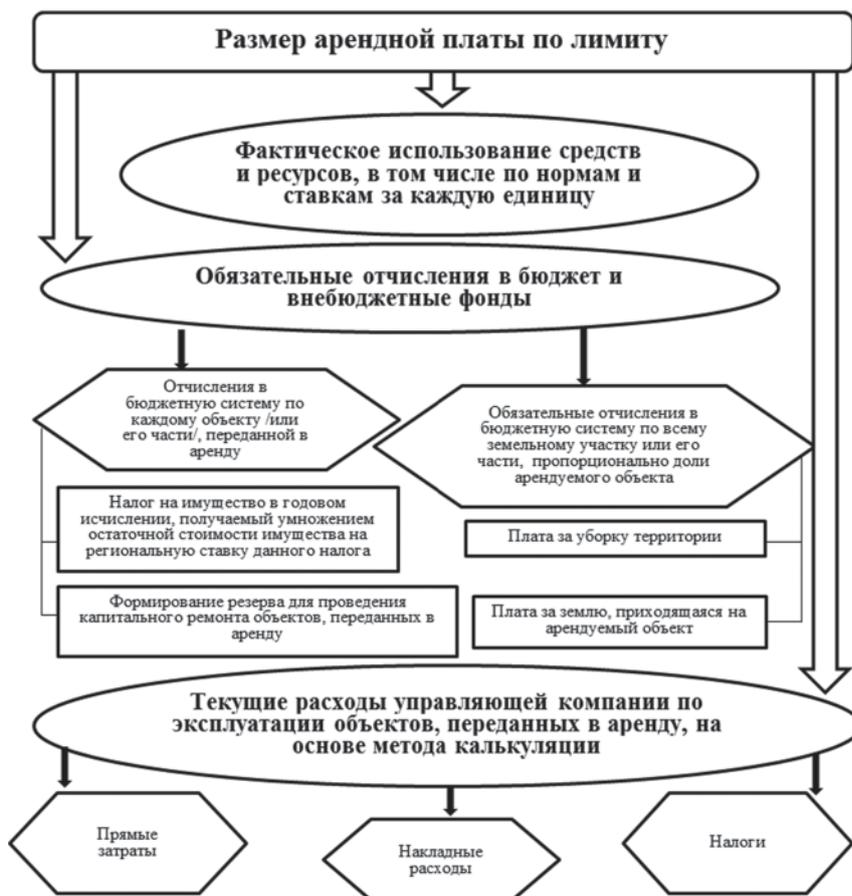


Рис. 3. Структура лимитной величины арендной платы для созданного объекта недвижимости

по капитальному ремонту объектов, переданных в аренду (в процентах).

Управляющая компания, берущая за проведение таких расчетов должна иметь достаточное и адекватное информационное обеспечение, включающее также сведения о мониторинге арендных сделок по нежилым помещениям. Следует отметить, что всегда будет определенная разница между арендной платой договорной и лимитной величиной арендной платы.

Так, например, страховой фонд сделок, связанных с арендой жилых помещений, может поглотить часть этой суммы, другая часть будет представлять собой ожидаемую прибыль по аренде, которая останется в распоряжении управляющей компании.

Для определения уровня и размеров платы за аренду должны использоваться показатели налоговых ставок и других платежей, устанавливаемые действующим законодательством. Кроме того, как сказано выше, используются объективно формируемые стоимостные величины в результате рыночного ценообразования. Таким образом, рынок предопределяет необходимость заключения краткосрочных договоров на аренду – не более года, так как необходимо пересматривать нормативные и лимитные показатели и, следовательно, величину самой арендной платы. В каждом договоре это обстоятельство целесообразно оговаривать как отдельное условие.

Доходы от эксплуатации вновь вводимых объектов могут дополняться показателями от предоставления дополнительных услуг управляющей компанией (коммуникационные услуги, автопаркинги, прокат оборудования и мебели, пользование инструментами, озеленение и др.).

Доход, возникающий от такой предпринимательской деятельности, носит двузначный характер. То есть доход может быть, как потенциальный, так и действительный (или эффективный).

В первом случае речь идет о валовой (или агрегированной) арендной плате, которую получает управляющая компания, абстрагируясь от любых потерь и разных расходов.

Во втором случае, следует понимать максимально возможный доход уже с учетом выше обозначенных потерь, таких как временный простой помещений, применение различных льгот арендодателями, скидок «за опт», потери от недоплаты по договорам и т.д.

Аналитический опыт изучения современного рынка показывает, что арендодатели видят большую экономическую выгоду, если недобирать возможные доходы, но при этом, все объекты будут «окучены», т.е. сданы в аренду.

3. Основные тенденции на рынке аренды недвижимости

На рынке аренды жилой недвижимости, как первичном, так и вторичном, оформились определенные тенденции в Московском регионе. Граждане России, прибывающие в Московский регион с различными целями, как на работу, так и на учебу, как правило, стремятся поселиться – снять жилье в городской черте, желательнее ближе к центру. Однако, такое стремление не всегда коррелирует с возможностями мигрантов. На сегодняшний день уровень арендной платы за однокомнатную квартиру «ближе к МКАДу» составляет около 30 тыс. руб. Размер доходов по оплате труда не дает возможности приезжим позволить себе такую роскошь. Приходится переключить свой выбор на комнату в городе, либо квартиру в области. Вторым вариантом обладает большей привлекательностью, люди предпочитают больше времени тратить на перемещение транспортом и при этом жить в относительном комфорте, нежели «окунуться» режим коммунальной квартиры или подчиняться суровым требованиям общежития.

Таким образом, города ближнего Подмосковья формируют основной спрос у арендаторов жилья, которые работают в Москве и при этом не чувствуют себя платежеспособными для съема однокомнатной квартиры. Кроме того, относительная ценовая жилья на периферии в сравнении со столицей диктует определенный спрос на рынке и у самих жителей Подмосковья как вариант, пусть временного, но все же решения жилищ-

ных проблем. Но в большей степени осилить арендную нагрузку даже в области, способны граждане, работающие в городе, являющиеся обладателями «московской зарплаты».

Размер арендной платы в Подмосковье определяется несколькими факторами. Ключевой из них – это местоположение объекта. Имеется в виду не расположение объекта в экологически чистых зонах, с водоемом или лесопарковой полосой, а наличие транспортных коммуникаций, позволяющих в как можно более короткие сроки достичь ближайшей станции московского метрополитена.

Наличие иной социальной инфраструктуры – торговых центров, банков, спортивных сооружений уступает расстоянию до ближайшей электрички или маршрутки.

Вторым критерием выбора жилья является представительность. «Убитые» квартиры популярностью не пользуются. Кроме того, следует отметить, что двухкомнатные квартиры, сдаваемые в наем, приносят их владельцам доход, отличающийся от владения «однушкой» при прочих равных условиях, незначительно больший – примерно на 25 %.

Меньшей популярностью на рынке пользуются частные дома, так как их аренда сопряжена с целым комплексом забот коммунально-бытового характера по эксплуатации этих объектов.

Эти факторы, можно отнести к числу объективных. Однако есть факторы субъективного характера, возникающие вследствие социально-экономической обстановки. Особенно ощутимо, по мнению многих риелторов, эти факторы стали влиять на ценообразование в сфере аренды жилья в московском регионе с начала 2014 года. Отчасти, это – усиление контроля за мигрантами, ограничение их доступа в страну, особенно из Украины, повышение требований к мигрантам в части санитарных норм, и наконец, языковые требования, законодательно обозначенные и введенные в действие с 1 января 2015 года.

Кроме того, снижение уровня реальных доходов населения, работников по кайму во всех секторах экономики, лиц, занимающихся предпринимательской деятельнос-

тью, привело к снижению покупательной способности и арендаторов жилья. Многие мигранты предпочли вернуться домой, где будут иметь низкую заработную плату, но при этом проживать в собственном жилье, нежели продолжать работать в московском регионе пусть за большую зарплату (20–50 тыс. руб.) и отдавать за жилье половину заработка. При том, что цены на продукты питания за последние два года выросли особенно существенно, продолжать работать в Москве или ближнем Подмосковье стало не только менее выгодно, но и невозможно, так как оставшаяся после арендной платы часть доходов не позволяет прокормить самого себя, не только иждивенцев. Возможность отправлять какую-то часть денежных средств семье, находящейся в местах постоянного проживания мигрантов, практически исчезла.

Перечисленные факторы, их воздействие на рыночное ценообразование, привело к тому, что сдача жилья в аренду стала не только менее выгодной, но и едва рентабельной. Стоимость аренды жилья, пусть незначительно, но упала, однако это обстоятельство не облегчило жизнь мигрантов. Одновременно, покупательная способность денежных средств, полученных арендодателями, снизилась существенно, как в части оплаты коммунальных расходов, так и в части использования этих средств на конечное потребление собственников жилья.

4. Факторы развития первичного рынка недвижимости в Московской области

Маятниковая миграция между Московской области в сторону Москвы составляет на сегодняшний день не менее 1500 тыс. чел. в день. При этом наибольшая часть квалифицированных кадров и специалистов в 2014 году могла позволить себе приобретение жилья по ипотеке за пределами МКАДа.

В городской черте (не включая «Нью-Москву») наблюдается резкий спад показателя прироста вводимых офисных помещений. Наметилась тенденция «переколёвывания» офисных помещений в Подмосковье.

Особенно это касается офисов «А» и «В» – классов. Не брезгает офисами в области и иностранная часть коммерческого сектора. Эта, уже вполне определенно оформившаяся, офисная миграция побуждает покупателей жилья, при его покупке ориентироваться на поиск работы ближе к потенциальному месту проживания.

Ориентируясь на «новую волну», Правительство Московской области планирует ввести в действие в 2015 году не менее 1 млн. м.² помещений, ориентированных на использование под офисы. В первую очередь, речь идет о таких административных и офисных центрах как Химкинский, Сколковский, Мытищинский, Красногорский и др. Эти центры «облюбовали» и иностранные компании, арендующие офисные помещения «А» и «В» классов с целью экономии денежных средств. Стоимость аренды 1 м.² на такие офисные помещения в 2014 году варьировала от 250 до 1000 долларов.

Первый квартал отчетного 2015 года в московском регионе вышел на уровень более 200 тыс. м.² по показателю сдачи в аренду собственниками и продаже офисных помещений. Это примерно 80% от уровня данного показателя за 2014 год. При этом примерно 1/3 офисного фонда «А» класса по состоянию апрель 2015 года находится в состоянии невосребованности. По офисным помещениям «В» класса собственники недополучили по этой причине доход в размере до 20% от потенциально возможного.

5. Заключение

Московский регион, и в частности Московская область, является наиболее благоприятным для развития первичного рынка недвижимости. Об этом свидетельствуют выявленные тенденции и показатели ввода в действие объектов и их эффективного использования в рамках предпринимательской деятельности. Несмотря на затянувшийся экономический кризис, влияние на экономику мер санкционного характера, снижение уровня доходов населения, первичный рынок недвижимости продолжает наращивать темп. Это касается и ввода в действие новых

объектов, и приватизации земельно-имущественных комплексов, и предпринимательской деятельности в части аренды жилых и нежилых помещений и многих аспектов. Необходимость формирования методологии статистического анализа первичного рынка недвижимости Московской области очевидна.

Литература

1. Дианов Д.В., Башкатов Б.И. Современная статистика национального богатства России: теория, методология, направления развития // Сб. научных трудов, посвященный 80-летию МЭСИ «Методология статистического исследования социально-экономических процессов», М.: Юнити-Дана, 2012.
2. Дианов Д.В., Радугина Е.А. Экономическая безопасность Московской области: управление, факторы и статистика // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО – 2013 – № 1.
3. Кузнецова Е.И. Национальная экономическая безопасность как предмет экономической стратегии государства // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2008. №7 (28). С. 30–34.
4. Кузовлева Н. Ф., Вакурин А.В. К вопросу о взаимном страховании в России. Финансы и кредит, № 8, 2013.

References

1. Dianov D. V., Bashkatov B. I. current statistics of national wealth of Russia: theory, methodology, directions of development // Proc. scientific works, devoted to the 80 anniversary MESI “Methodology of statistical research of socio-economic processes”, M.: Uniti-Dana, 2012.
2. Dianov D. V., Radugina E. A. Economic security of the Moscow region: management, factors and statistics // Economics, statistics and Informatics. Vestnik UMO. – 2013 – № 1.
3. Kuzovleva N. F., Vakurin A. V. To the question of mutual insurance in Russia. Finance and credit, № 8, 2013.
4. Kuznetsova E. I. National economic security as the subject of the economic strategy of the state // National interests: priorities and safety. 2008. № 7(28). P. 30–34.