

Абрамов Андрей Сергеевич

студент

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет

им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

DOI 10.21661/r-551583

АНАЛИЗ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ В ГОРОДЕ МОСКВА

Аннотация: в статье рассматривается зависимость объёмов спроса и предложения жилья на рынке недвижимости Москвы. Предметом исследования является база данных о цене и предложения жилья. Особое внимание уделено анализу спроса и предложения квартир разного количества комнат. Основными выводами является то, что заменой продаж и покупки жилья стало в большей степени предоставление жилья в аренду. Арендаторы стали выступать в роли ипотечных кредиторов по причине удивительного и выгодного для них соотношения арендных и ипотечных ставок.

Ключевые слова: недвижимость, рынок недвижимости, объект недвижимости, анализ цен, аренда.

Ситуация на рынке недвижимости сегодня характеризуется уменьшением объема продаж в новостройках, падением цен на жилые объекты старого фонда, снижением общего количества сделок и выданных банками ипотечных займов.

Анализ представленной статьи проведен на базе данных о цене и предложении жилья в Москве по состоянию на 01.01.2018 г. (Таблица 1).

Таблица 1

Анализируемые данные о цене, спросе и предложении жилья в Москве по состоянию на 01.01.2018 г.

№	Количество комнат	Цены на жилье, руб. за кв. м.	Спрос, %	Предложение жилья, %
1	Однокомнатные квартиры	157938	20	40
2	Двухкомнатные квартиры	161767	23	37
3	Трехкомнатные квартиры	157820	47	19
4	Многоквартирные	189160	5	5

Динамика цены в расчете за кв. метр не зависит от каких-либо значительных сдвигов в структуре спроса и предложения. Данные спроса и предложения квартир разного количества комнат имеют существенные отличия. В объеме предложения лидируют однокомнатные квартиры – на них пришлось 40% предлагаемой жилой недвижимости, на втором месте – двухкомнатные – 37%, 19% предложений – трехкомнатные квартиры. Многокомнатные квартиры заняли 5% рынка (Таблица 1).

В структуре спроса преобладает категория трехкомнатных квартир – 47%. На двухкомнатные квартиры пришлось 20% спроса, однокомнатные – 23%, многокомнатные – всего 5% (их доля одинакова с предложением).

Для оценки уровня неравенства между различными категориями недвижимости в настоящей работе построена кривая Лоренца. С помощью названной кривой определим, насколько велик разрыв предложением и ценой жилья.

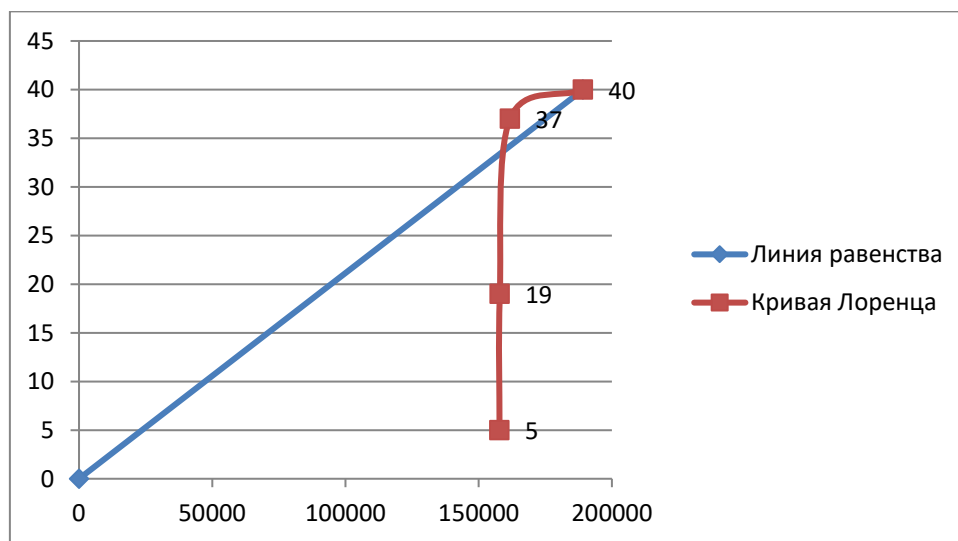


Рис. 1. Кривая Лоренца по ценам и предложению жилья в Московской области

Цена однокомнатных и трехкомнатных квартир находится примерно на одном уровне 157 820–157 938 руб. за кв. м. Трехкомнатные квартиры пользуются большим спросом. Это можно объяснить желанием покупателя иметь более лучшие квартирные условия (по количеству комнат) в сравнении с подобной ценой однокомнатных квартир.

Кривая Лоренца по спросу и предложению жилья в Московской области будет выглядеть следующим образом (Рисунок 2).

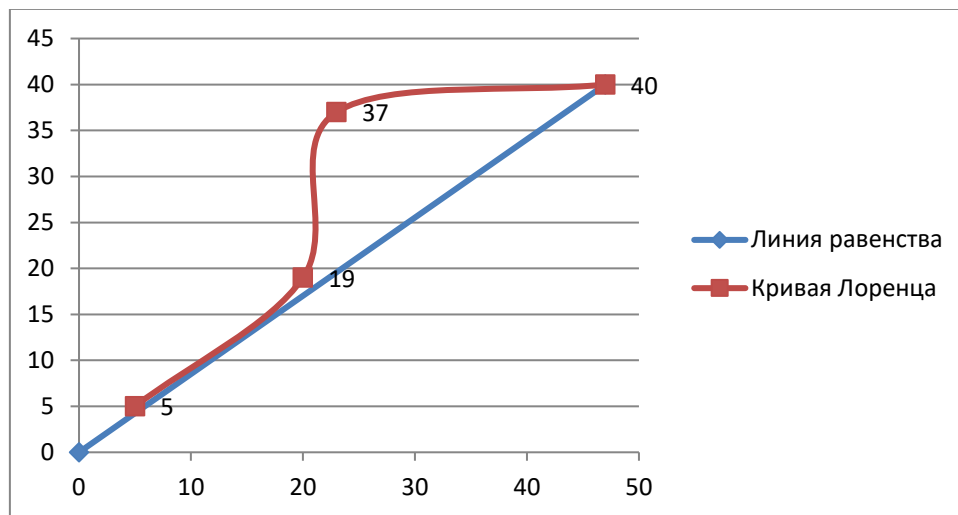


Рис. 2. Кривая Лоренца по спросу и предложению жилья в Московской области

В сегменте жилой недвижимости арендаторы ориентируются на квартиры и комнаты меньших площадей и сравнительно невысоких арендных платежей за месяц.

Рассматривая категории объектов недвижимости вторичного рынка, ожидается, что стоимость квадратного метра в старом фонде будет дешеветь при аналогично снижающемся спросе, а цены на элитные квартиры и коммерческие площади останутся на текущем уровне или снизятся незначительно. Связано это, как правило, с отсутствием гибкости у продавцов и их нежеланием снижать стоимость ни при каких обстоятельствах (даже при длительном затягивании процесса продажи).

Положение дел в современной экономике таково, что арендаторы стали выступать в роли ипотечных кредиторов по причине удивительного и выгодного для них соотношения арендных и ипотечных ставок. Последние снизились до такого уровня, что средний ежемесячный платеж по ипотечному кредиту практически сравнялся со стоимостью аренды за месяц. Естественно, арендаторы со стабильным заработком, особенно молодые семьи, освободили арендуемые квадратные метры в пользу собственных. Таким образом, на рынке образовался целый пласт свободных и сдаваемых в аренду квартир. На фоне этого рынок аренды пополнился и еще одним «ручейком», еще больше перевесившим чашу весов под названием «предложение».

В период начала кризиса многие для сохранения сбережений вложились в недвижимость, но ожидаемого повышения цен не случилось, как в прежние годы. Продавать такие квартиры пришлось бы с убытком, поэтому многие решили купленное сдать в аренду в надежде на повышение цен в будущем или до тех пор, пока не поймут, что повышения не предвидится.

И еще один влияющий на снижение цен фактор – это возможность арендовать жилье, не оплачивая услуги риэлтора. Рынок как никогда сместился на сторону арендаторов, и агентства в большинстве случаев предлагают собственникам теперь брать расходы на себя, зная, что, возлагая эту обязанность на потенциальных жильцов, они обрекут объект на бесконечную экспозицию.

Список литературы

1. Антонова И.В. Единый государственный реестр прав на недвижимость: влияние технического прогресса на правовые отношения / И.В. Антонова // Актуал. пробл. совр. науки. – 2017. – №6. – С. 290–292.

2. Буга А. Анализ основных подходов к оценке стоимости недвижимости в России / А. Буга // Предпринимательство. – 2016. – №6. – С. 48–70.

3. Калмыков Л.Б. Об оценке инвестиционной стоимости объектов недвижимости в строительных проектах / Л.Б. Калмыков, Е.Ю. Хрусталева // Экономика и математические методы. – 2013. – Т. 49. – №1. – С. 42–53.

4. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Московской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://msko.gks.ru/>