

СЕРИЯ «ЗАРУБЕЖНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УЧЕБНИК»

ЖИЛИЩНАЯ ЭКОНОМИКА

HOUSING ECONOMICS

Под редакцией Генри Поляковского

Перевод с английского

Академия народного хозяйства
при Правительстве
Российской Федерации

Москва • **Издательство «Дело»** • 1996

ББК 65.9
Ж72

Научное редактирование—
канд. экон. наук *О.С. Пчелинцев*

Ж72 **Жилищная экономика.** Пер. с англ. — М.: Дело, 1996. — 224 с.

ISBN 5—7749—0025—8

Настоящее издание является первым современным учебником по жилищной экономике на русском языке. Оно подготовлено специально для российских читателей на основе нескольких новейших американских учебников.

Экономика жилищного сектора раскрывается как часть единой системы рыночных отношений. Последовательно рассматриваются спрос и предложение жилья, факторы, влияющие на их динамику.

Читатель узнает, как определяется квартплата и от чего зависит доступность жилья. Особое внимание уделено связям рынка жилья с рынком земли, формированию на их основе единого рынка недвижимости. Рассмотрены также различные направления и инструменты государственной жилищной политики.

Для студентов экономических вузов, муниципальных работников, специалистов риэлторских фирм и др.

Ж 0605010200—033
79С(03)—96 Без объявл.

ББК 65.9

ISBN 5—7749—0025—8

Copyright © 1996, The Urban Institute
Distribution in Russian language
speaking countries

Главы 2, 3, 5, 9—11: R.J. Pozdena,
"The Modern Economics of Housing"
(ch. 2—4, 8—10)

Copyright © 1988, Greenwood Press
Reprinted with permission
of Greenwood Publishing Group, Inc.,
Westport, CT

Глава 4, D. DiPasquale and W. Wheaton,
"The Urban Economics of Real Estate
Markets" (ch. 1).

Copyright © 1996, Prentice Hall
Translated by permission of
Prentice Hall, Upper Saddle River,
New Jersey

Главы 6—8, 11: A. O'Sullivan,
"Urban Economics" (ch. 7, 8, 14, 15)

Copyright © 1992, Richard D. Irwin
All rights reserved. Authorized
translation from English language
edition published by Irwin

Оглавление

<i>Предисловие</i>	5
Глава 1. Введение в жилищную экономику	7
Зачем изучают жилищную экономику?	7
Как построена эта книга	8
Глава 2. Факторы, определяющие спрос на жилье	10
Понятие спроса	10
Жилищный фонд и жилищные услуги	11
Функция спроса на жилье	12
Глава 3. Основы предложения жилья	25
Процесс формирования предложения	25
Равновесные цены на жилье	31
Предложение жилищных услуг	33
Данные об эластичности предложения жилья	35
Глава 4. Рынки жилищных услуг и жилищного фонда	38
Рынок жилищного фонда	39
Рынок жилищных услуг	40
Взаимодействие рынков жилищных услуг и жилищного фонда: графический анализ	41
Глава 5. Рынок земли и улучшений ее использования	56
Предложение улучшений землепользования: экономика строительства	63
Производственная функция жилищного строительства	63
Глава 6. Земельная рента и землепользование	69
Конкуренция и земельная рента	69
Земельная рента и доступность земельного участка	70
Взаимодействие рынков	81
Глава 7. Анализ использования и расположения жилья в свете предлагаемой ренты	84
Землепользование в деловом центре	86
Использование земли под жилье	88

Землепользование в моноцентрическом городе	98
Смягчение допущений	101
Эмпирические оценки функций ренты и плотности населения	107
Глава 8. Местные рынки жилья	110
Неоднородность и иммобильность жилья	111
Долговечность жилья	117
Модель рыночной "фильтрации"	125
Высокая стоимость жилья	131
Большие издержки переезда	141
Эластичность по цене и доход	143
Глава 9. Ипотечный рынок и жилье	146
Основы экономического анализа рынка ссудного капитала	147
Роль кредитно-финансовых учреждений	150
Ипотечные свидетельства: особенности	154
Каково значение ипотечной политики?	158
Глава 10. Циклы деловой активности в жилищном секторе	162
Современная теория экономических циклов	162
Длительные циклы деловой активности в жилищном секторе	168
Сезонные циклы на жилищном рынке	172
Неиспользуемое жилье и цикл экономической активности	175
Естественный процент пустующих жилищ	178
Глава 11. Качество жилья и политика государства	181
Жилье низкого качества и трущобы	181
Причины появления жилья низкого качества и трущоб	182
Государственные жилищные программы	185
Политика стимулирования предложения: строительство государственного жилья	186
Политика стимулирования спроса: субсидирование потребителей	191
Сравнение политики стимулирования предложения и политики стимулирования спроса	198
Ограничение квартплаты	199
Примечания	206
Библиография и дополнительная литература	208

Предисловие

Переходный период в странах бывшего Советского Союза представляет собой сложный процесс, в ходе которого все секторы экономики должны быть переориентированы в соответствии с рыночными принципами. Вначале программы таких действий разрабатывались группами российских специалистов, которые были хорошо знакомы с западной экономикой. Эти программы были крайне важны для того, чтобы инициировать широкое развитие реформ. Тем не менее в будущем необходимо придерживаться более тонкой политики, и разработка такой политики является задачей исключительно управленческой и научной элиты каждой страны. Расширение программы профессиональной подготовки на университетском уровне с использованием интенсивных курсов прикладной микроэкономики и анализа экономической политики является ключевым моментом для повышения компетентности в принятии управленческих решений в этих странах.

Настоящая книга является базовым учебным пособием по экономике жилищного сектора и связанной с ним экономической политике. Институт экономики города пришел к выводу о необходимости написания такой книги в процессе осуществления программы реформ в жилищном секторе Российской Федерации. Эта программа финансируется Агентством США по международному развитию, а Институт экономики города приступил к работе по контракту с указанным Агентством в начале 1992 г. Основной целью программы является содействие преобразованию жилищного сектора в соответствии с требованиями рыночной экономики. В рамках программы проводится работа с официальными лицами России, частными банками, риэлторскими компаниями и другими организациями по разработке новой законодательной базы, проведению демонстрационных и пилотных проектов, созданию учебных программ для специалистов жилищного хозяйства. Необходимость качественного анализа альтернативных политик всегда была очевидна для представителей государственной власти как на федеральном, так и на областном уровне. К середине 1993 г. определились основные задачи, которые должны быть отражены в книге такого рода.

Для написания этой книги Институт экономики города привлек доктора Генри Поляковского, который в течение многих лет вел учебный курс по жилищно-коммунальному хозяйству. Он является редактором журнала "Journal of Housing Economics", а также профессором экономики в школе менеджмента Уоллес Кэрролл Бостонского колледжа. Доктору Поляковскому было поручено на основе самых лучших из существующих в настоящее время в США учебных пособий по жилищно-коммунальному хозяйству написать работу, учитывающую реалии зарождающегося российского жилищного рынка. Этот учебник предполагается использовать в преподавании курса жилищной экономики на университетском уровне, а также для подготовки аспирантов, специализирующихся по проблемам жилищно-коммунального хозяйства, городской экономики и планирования.

С любезного разрешения авторов в данном издании используются следующие материалы:

гл. 2—3, 5, 9—11: Randall Johnston Pozdena. *The Modern Economics of Housing* (гл. 2—4, 8—10), перепечатанные с разрешения издательства Greenwood Publishing Group, Inc., Westport, CT. Copyright 1988, Greenwood Press;

гл. 4: Denise DiPasquale and William Wheaton. *The Urban Economics of Real Estate Markets* (гл. 1), перепечатанная с разрешения издательства Simon & Schuster Education Group, Albuquerque, NM. Copyright 1996, Prentice Hall;

гл. 6—8, 11: Arthur O'Sullivan. *Urban Economics* (изд. 2-е, гл. 7—8, 14—15), перепечатанные с разрешения издательства Richard D. Irwin, Inc., Burr Ridge, IL. Copyright 1992, Richard D. Irwin.

Господин Поляковский выражает благодарность Трейси Рой за помощь в редактировании книги.

Первоначально перевод текста на русский язык был осуществлен фирмой "Russian & East European Language Services of Sommerville", Massachusetts. Для дальнейшей редакции перевода был привлечен О. С. Пчелинцев, д-р экон. наук, один из ведущих специалистов в области городской и региональной экономики, заведующий лабораторией Института народнохозяйственного прогнозирования РАН.

Раймонд Страйк,
директор Программы технического
содействия в жилищной сфере
Института экономики города

Глава 1

ВВЕДЕНИЕ В ЖИЛИЩНУЮ ЭКОНОМИКУ

ЗАЧЕМ ИЗУЧАЮТ ЖИЛИЩНУЮ ЭКОНОМИКУ?

Жилищная экономика — это наука о том, как производители и потребители жилья принимают свои решения. При выборе жилища семья взвешивает самые различные факторы: местонахождение, размеры, качество жилища и т. п. Производитель примет решение о строительстве нового жилья только в том случае, если он получит прибыль (как и в обычной экономике, производство прекращается, если прирост дохода равен приросту затрат). Взаимодействие спроса и предложения на рынке определяет равновесные цены и общее количество имеющегося на рынке жилья. Жилищная экономика также позволяет анализировать влияние внешних факторов и государственного регулирования на стоимость и количество предлагаемых на рынке жилищ. Поскольку внешние факторы и государственная политика могут повлиять как на предложение, так и на спрос, равновесные цены и количество жилищ могут со временем меняться. В этом жилищная экономика похожа на обычную, но между ними есть и существенные различия, требующие специального рассмотрения.

Жилищная экономика отличается от обычной уникальным характером рынка жилья. Во-первых, рынок жилья представляет собой как бы два рынка: рынок жилищного фонда и рынок жилищных услуг (эти рынки рассматриваются соответственно в гл. 2 и 4*). Хотя эти рынки и взаимодействуют друг с другом, они зависят от различных переменных. Во-вторых, уникален сам жилищный фонд (этот

* Термин “жилье” относится как к жилищному фонду, так и к жилищным услугам, если иное его толкование не вытекает из контекста. (*Прим. науч. ред.*)

аспект рассматривается в гл. 8) в плане его разнообразия, иммобильности, долговечности и высокой стоимости.

Изучение жилищной экономики неизбежно приводит к вопросу о государственном вмешательстве на рынке жилья. Главной целью такого вмешательства является улучшение жилищных условий бедных и смягчение цикличности рынка жилья. В дальнейшем мы остановимся на различных типах государственной политики в жилищной сфере и рассмотрим их преимущества и недостатки.

КАК ПОСТРОЕНА ЭТА КНИГА

Книга состоит из трех разделов.

В первом разделе рассматриваются предложение и спрос на рынке жилья и их взаимодействие. В нем даются ответы на следующие вопросы:

- Что определяет спрос на жилищный фонд?
- Почему предложение отстает от спроса?
- Чем определяются размеры квартплаты?
- Как взаимосвязаны цены на жилье с его стоимостью?
- Чем вызываются отклонения цен на жилье от равновесных?
- Как восстанавливается долгосрочное равновесие на рынке после воздействия какого-либо внешнего фактора?
- Каковы краткосрочные последствия воздействия какого-либо внешнего фактора?
- Как влияет на рынок жилья государственное регулирование?

Во втором разделе анализируются земельные аспекты жилья и его основные черты как предмета собственности. Известно, что стоимость жилья равна стоимости земли плюс стоимость расположенных на ней сооружений. Вот некоторые вопросы, ответы на которые можно найти во втором разделе книги:

- Как распределяется земля в городах между потенциальными землепользователями (промышленным, административным и жилищным фондами)?
- Почему земля, расположенная ближе к центру города, ценится дороже?
- Почему спрос на землю является производным от спроса на расположенные на ней сооружения?
- Какую форму имеет кривая запрашиваемой и реальной квартплаты и почему?
- Как наниматель решает, где жить?
- Почему люди уезжают из больших городов в пригороды?

- Какими методами определяют стоимость жилья, несмотря на его разнообразие?
- Как домовладелец определяет оптимальные размеры расходов на ремонт и эксплуатацию жилища?
- Почему более старые дома заселяются, как правило, семьями с более низкими доходами?
- Что происходит, когда домовладение перестает приносить прибыль?
- Какие факторы определяют, что выгоднее — снимать или покупать жилье?

Третий раздел посвящен некоторым актуальным вопросам жилищной экономики. В гл. 9 рассматриваются ипотечный рынок, ипотечные инструменты и попытки стимулировать жилищную активность путем их развития. В гл. 10 исследуется цикличность рынка жилья с точки зрения двух соперничающих теорий экономического цикла: монетаристской и теории реальных циклов деловой активности. В гл. 11 анализируются проблема качества жилья и попытки государства улучшить его для нанимателей с низким доходом. Вот основные вопросы этого раздела:

Ипотечный рынок и жилье

- Как деньги вкладчиков могут попасть к домовладельцам?
- Каковы возможные типы ипотечных инструментов и чем они отличаются друг от друга?
- Как государство может косвенно стимулировать рынок жилья через развитие ипотечного рынка?
- Является ли вмешательство государства на ипотечном рынке успешным и эффективным?

Цикличность рынка жилья

- Что вызывает жилищные циклы?
- Почему рынок жилья является сезонным?
- Каков естественный процент незанятого жилищного фонда?
- Почему фактическая доля незанятого жилищного фонда отличается от естественной?

Качество жилья и государственная жилищная политика

- Как появляются низкокачественное жилье и трущобы?
- Какой может быть реакция правительства на неадекватные жилищные условия?
- Как государственные программы улучшения жилищных условий бедноты могут повлиять на рынок жилья?

Глава 2

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СПРОС НА ЖИЛЬЕ

ПОНЯТИЕ СПРОСА

Чтобы уяснить понятие спроса, необходимо представить, что на рынке все люди играют только две роли: потребителей и производителей. Потребители — это те, кто стремится приобрести товары и услуги и пользоваться ими. Функция производителей — вынести эти товары и услуги на рынок. На рынке жилья удобнее всего рассматривать жильцов в качестве потребителей, а проектировщиков и строителей — в качестве производителей. (Разумеется, такое простое разделение людей на две категории при внимательном рассмотрении не выдерживает критики, так как жилец, т. е. потребитель, может заниматься покраской, ремонтом или перестройкой дома, т. е. выступать, хотя бы и временно, в роли производителя. Позже мы постараемся разъяснить этот вопрос.)

В настоящей главе мы сосредоточим внимание на потребителях, так как именно от них исходит потребность в жилье, которая выражается в форме спроса на жилье. Конечно, этот спрос не является однозначным, поскольку зависит от многих личностных факторов. Более того, интенсивность спроса на жилье зависит от того, как потребность в жилье данного лица конкурирует с его же желанием приобрести другие товары и услуги, поскольку его финансовое положение не позволяет удовлетворить все потребности одновременно.

Зависимость, связывающая эти внешние факторы со спросом на жилье, называется *функцией спроса на жилье*. Как правило, считают, что функция спроса на жилье отдельного потребителя включает, по меньшей мере, следующие основные факторы: финансовые возмож-

ности потребителя, стоимость жилища, стоимость других товаров и услуг, индивидуальные жилищные предпочтения данного потребителя. Что касается рынка в целом, то общий спрос на жилье зависит от количества потребителей и от их индивидуальных функций спроса. Иными словами, общая функция спроса является результатом сложения индивидуальных функций.

ЖИЛИЩНЫЙ ФОНД И ЖИЛИЩНЫЕ УСЛУГИ

Говоря о функции спроса, мы указали, что он зависит от цен на жилье, количества потребителей и т. п.; однако сам предмет спроса пока еще точно не определен. Одним и тем же словом “жилье” обозначаются два принципиально отличающихся друг от друга понятия. Первое из них, которое экономисты называют жилищным фондом, относится к самим строениям или домам. Если нас интересует цена *строений*, то надо исследовать функцию спроса именно на них, т.е. спрос на жилищный фонд или *жилищную собственность*. Размеры жилищного фонда всегда определяются на конкретный момент времени.

Второе понятие относится к аспекту *текущего функционирования* жилья. Каждая единица жилищного фонда может производить ряд потребительских услуг: служить убежищем, средством развития семьи, местом отдыха и т. д. Все это называют *жилищными услугами*, и если бы мы могли выразить их количественно, нам бы пришлось их измерить за определенный период времени. Действительно, если единица жилищного фонда не разрушена или физически не повреждена, она производит непрерывный поток жилищных услуг. Именно эту сторону понятия “жилье” мы имеем в виду, когда изучаем, например, рынок жилья, сдаваемого внаем, так как на этом рынке продаются и покупаются не строения, а жилищные услуги, предоставляемые этими строениями.

Различия между этими двумя понятиями — не просто семантические или произвольно выбранные. Изучая спрос на жилищный фонд, мы тем самым изучаем объект, создающий жилищные услуги. Бывает, и довольно часто, что цены на жилые здания (квартиры, семейные дома) движутся в одном направлении, а цены на создаваемые ими услуги — в противоположном. В дальнейшем мы рассмотрим две различные концепции цен, чтобы подчеркнуть различия между этими двумя рынками. Но сначала продолжим упрощенное рассмотрение рынка жилья в целом. Тем не менее по мере нашего продвижения вперед различия между жилищным фондом и жилищными услугами будут приобретать все более важное значение.

ФУНКЦИЯ СПРОСА НА ЖИЛЬЕ

Цены на жилье, на другие товары и услуги, финансовые возможности и вкусы потребителей, а также их количество — все это должно в той или иной степени влиять на спрос на жилье. Некоторые дополнительные рассуждения позволят нам показать характер этого влияния.

Влияние цен

Количественный спрос на большинство товаров и услуг возрастает по мере снижения цен. Если спрос на жилье подчиняется тем же закономерностям, что и спрос на прочие товары и услуги, то снижение цен на него (при неизменности прочих факторов, влияющих на спрос) должно привести к повышению спроса. Следует заметить, что это чисто эмпирический вопрос: в некоторых обстоятельствах существует возможность повышения спроса на жилье в результате повышения цен (хотя это и не доказано, но такие факторы, как, например, снобизм, могут заставить потребителя платить за жилье больше).

Таким образом, если цены на дома (квартиры) падают, мы можем ожидать повышения количественного спроса на жилье. На рынке жилья, сдаваемого внаем, где продаются и покупаются жилищные услуги, в качестве цены выступает квартплата. Здесь также при понижении квартплаты следует ожидать повышения спроса на жилищные услуги.

Простота и важность зависимости между ценой и спросом на жилье позволяют найти ей простое графическое выражение. На рис. 2.1 линия, обозначенная как “спрос”, выражает обратную зависимость между ценами и количественным спросом на жилье. Это графическое представление зависимости между ценой и количеством, воплощенным в функции спроса, называется кривой спроса на жилье.

Экономисты разработали специальный словарь для описания кривой спроса и ее реакции на экономические факторы. Наиболее важным в этом словаре является понятие *эластичности спроса*, т. е. его способности реагировать на изменения цен. Форма наклона кривой показывает, насколько изменится количественный спрос на жилье при данном изменении цен. Соответствующий показатель — *ценовая эластичность спроса* — представляет собой частное от деления изменения спроса (в процентах) на вызвавшее его изменение цен (в процентах). Например, если падение цен на 10% вызывало бы повы-

шение спроса на жилье на 20 %, то ценовая эластичность спроса на жилье составляла бы -2 . (Это отрицательное число, поскольку каждое данное изменение цен приводит к изменению спроса в противоположном направлении. На практике этот отрицательный наклон кривой спроса считается само собой разумеющимся и знак “ $-$ ” при обозначении ценовой эластичности обычно опускается.)

Кривая спроса с ценовой эластичностью, равной единице, означает, что количественный спрос на жилье изменяется в строгом соответствии с ценой. Если ценовая эластичность меньше единицы, такой спрос называют относительно неэластичным; если же эластичность превышает единицу, то спрос называют эластичным, т. е. очень чувствительным к изменениям цен. Здесь возможны две крайности: с одной стороны, количественный спрос может быть совершенно нечувствительным к изменениям цен; в этом случае можно сказать, что спрос является совершенно неэластичным. И наоборот, возможно, что даже самое малое повышение цен может заставить спрос упасть до нуля. В последнем случае мы бы сказали, что спрос на жилье является совершенно эластичным по отношению к цене. На рис. 2.1 изображена эластичная кривая спроса.

Ценовая эластичность спроса на жилье во многом определяет степень подвижности цен на него в реальном мире. Поэтому экономисты потратили немало времени, пытаясь определить чувствительность спроса на жилье к изменениям цен. Хотя оценки их и различаются в зависимости от времени и местоположения изучаемого рынка жилья, в целом спрос на жилье считается относительно неэластичным в отношении цен (т. е. эластичность его меньше едини-

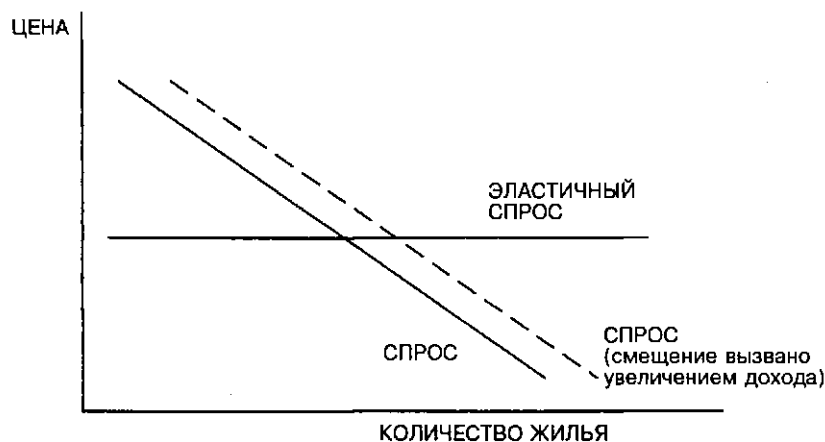


Рис. 2.1. Диаграмма спроса на жилье

цы). Некоторые из этих оценок приведены в табл. 2.1. По всей видимости, семьи стремятся потреблять жилищные услуги на стабильном уровне, и хотя цены все же имеют значение, спрос на жилье до некоторой степени нечувствителен к их уровню.

Эту неэластичность можно понять, если учесть, что жилье, так же как пища и медицинские услуги, необходимо для самого существования человека. Поэтому при повышении цен на жилье потребители предпочитают больше платить, а не сокращать в равной пропорции число приобретаемых квартир (семейных домов) или количество потребляемых жилищных услуг.

Спрос на жилье и доход

Спрос на жилье зависит не только от цен. Мы уже упоминали в качестве одного из важных факторов, влияющих на него, бюджетные ограничения. Одной из мер таких ограничений является доход семьи, т. е. суммы денег, получаемые в виде заработной платы, дохода от собственности и непосредственной продажи товаров и услуг.

Таблица 2.1
Оценка ценовой и доходной эластичности спроса на жилье

Исследование	Ценовая эластичность	Доходная эластичность
Х. Розен, 1979	-0,67	0,35
Мак-Рэ и Тэрнер, 1981	-0,89	0,26
Кронин, 1983	От -0,63 до -0,79	От 0,53 до 0,72
Гудман и Кавая, 1986	От -0,61 до -1,2 (постоянный доход)	От 0,64 до 1,1

Источники: Rosen H. Домовладельцы, живущие в собственных домах, и федеральный подоходный налог: оценка и моделирование// Journal of Urban Economics (April 1979). P. 247—266; MacRae C., Turner M. Оценка спроса на жилье, занимаемое домовладельцем и облагаемое федеральным подоходным налогом//Ibid. (November 1981). P. 338—356; Cronin F. Федеральное налоговое регулирование и спрос на жилье, занимаемое домовладельцами//Land Economics (August 1983). P. 305—314; Goodman A., Kawai M. Выбор формы функциональной зависимости, построение выборки и определение спроса на жилье//Journal of Urban Economics (September 1986). P. 155—167.

Не имея дохода, семья не смогла бы выполнять свои постоянные обязательства, связанные с эксплуатацией жилья: производить выплаты по закладной, оплачивать отопление и электроэнергию, платить за квартиру. Следует поэтому предположить, что увеличение дохода приводит и к повышению спроса на жилье. Мы можем гово-

речь о чувствительности спроса на жилье к изменениям дохода по аналогии с тем, что раньше было сказано о соотношении спроса и цен: эластичность спроса на жилье по доходу измеряется как частное от деления изменения спроса на жилье (в процентах) на соответствующее изменение дохода (в процентах) при неизменных ценах на жилье. По существу, мы задаем себе вопрос: “Если бы цены на жилье оставались неизменными, то как повлиял бы прирост дохода семей на их спрос на жилье?”

Графически влияние дохода и цены можно выразить следующим образом: начертить график зависимости спроса на жилье от цены (как на рис. 2.1) и представить влияние прочих факторов, в частности дохода, в виде параллельных смещений этой кривой. Если спрос на жилье связан с доходом положительно, то увеличение дохода вызовет смещение кривой спроса вправо. Чем значительнее это смещение, тем выше эластичность спроса на жилье по доходу.

Хотя влияние дохода на спрос на жилье кажется очевидным, его трудно выразить количественно. Дело в том, что это влияние реализуется по очень сложным каналам. Доход не только влияет на способность семьи оплачивать эксплуатацию жилья, но и определяет восприятие ею собственного богатства. Разумеется, влияние дохода на спрос на жилье по этим двум каналам может быть различным; оно будет зависеть от того, какой канал является главным. Поэтому рекомендуется рассматривать вопросы постоянных выплат, т. е. способности содержать жилье, отдельно от вопросов оценки богатства.

Богатство и доход

Хотя в обычном разговоре мы часто смешиваем понятия богатства и дохода, для экономиста это два хотя и взаимосвязанных, но весьма различных понятия. Богатство представляет собой меру запаса; оно отражает сумму накопленных семьей экономических ресурсов на определенный момент времени. Доход в отличие от богатства является мерой потока: это количество средств, получаемых семьей на протяжении определенного периода времени, например месяца, года и т. д. Экономисты определяют зависимость между доходом и богатством очень просто: доход порождается богатством.

Чтобы такое утверждение имело смысл, экономисты должны рассматривать богатство как нечто большее, чем просто накопленные деньги в виде счета в банке, акций, облигаций и прочих помещений капитала. Действительно, для экономиста в понятие “богатство” входит не только финансовое благополучие, но и человеческий капитал. Это правильно, так как большая часть дохода является

ся продуктом человеческого капитала, выраженного в виде знаний и опыта, а не финансовых накоплений. Например, все доходы, полученные в виде заработной платы, проистекают из человеческой составляющей богатства, и только банковские проценты, дивиденды и другие доходы от вложений капитала проистекают из его финансовой составляющей.

Почему для понимания спроса на жилье лучше воспользоваться совокупным понятием богатства, а не только доходом? Дело в том, что именно совокупное богатство сильнее всего влияет на потребность семьи в товарах и услугах, в том числе и связанных с жильем. Совокупное богатство выступает показателем покупательной способности семьи за все время ее существования; текущий же доход показывает лишь то, в какой степени это богатство способно производить доход в данный период времени. Этот доход может быть ниже (например, вследствие безработицы) или, наоборот, выше ожидаемого (вследствие бума, необыкновенно удачных капиталовложений и прочих временных обстоятельств). Мало кто примет важные решения относительно расходов на основании факторов, которые он сам считает временными.

Поэтому богатство семьи как ее представление о своем перспективном постоянном доходе следует считать более важным фактором, определяющим ее расходы, чем текущий денежный доход. Таким образом, при изучении спроса на жилье важное значение приобретает понятие постоянного дохода. Эмпирические данные об эластичности спроса на жилье по отношению к богатству заставляют предположить, что эта величина примерно равна единице (см. оценку Гудмана и Каваи в табл. 2.1), т. е. данный прирост богатства семьи вызывает примерно равный прирост спроса на жилье.

Платежеспособность

Так как текущий доход только в небольшой степени связан с богатством и ожидаемым от него постоянным доходом, его роль в определении спроса на жилье вторична по сравнению с богатством. Тем не менее текущий доход может стать важным ограничением потенциального спроса, порождаемого богатством семьи. Главной причиной этого является ряд условий, обычно используемых на кредитных рынках, включая рынки ипотечного (залогового) кредита.

Одним из таких условий является то, что кредиторы при выдаче займа не могут основываться исключительно на будущих доходах семьи. Дело в том, что кредитор не имеет легкого доступа к будущим доходам, например он не может заставить неплатежеспособно-

го должника работать, чтобы оплатить долг. (Это не всегда было так; долговое рабство являлось когда-то самым обычным делом в Европе, а в колониальный период — и в Америке. Подневольный труд, основанный на задолженности работника хозяину, практиковался в Америке до конца XIX в.) Хотя в цивилизованном обществе упомянутое условие выдачи займа имеет свои основания, оно приводит к тому, что лица с небольшим текущим доходом, но хорошими перспективами испытывают затруднения при получении кредита на приобретение жилья.

Не имея возможности кредитовать ипотечных заемщиков под будущие доходы, кредиторы должны искать другие пути оценки их кредитоспособности. В этих условиях текущий доход и текущие финансовые накопления приобретают большое значение, потому что они представляют собой легкоизмеримые — и до некоторой степени доступные — показатели способности заемщика возратить долг. Другим средством оценки может служить предыдущая доходная и кредитная история заемщика. Какова бы ни была мера точности данной логической цепочки, текущий доход и текущие финансовые накопления могут повлиять на способность семьи получить кредит, необходимый для приобретения или снятия жилья внаем.

Естественное стремление кредиторов использовать текущий доход при оценке кредитоспособности клиента может усиливаться деятельностью законодателей. Чтобы обеспечить высокое качество займов, они могут поощрять применение оценочных стандартов, фиксирующих максимальное отношение стоимости обслуживания долга к доходу заемщика. Например, при выдаче залогового кредита оценочные стандарты могут потребовать, чтобы суммарные выплаты по всем долгам семьи (включая ипотечные выплаты) не превышали 30% дохода основного кормильца. В этом случае текущий доход семьи используется при оценке ее способности платить за жилье и может ограничить возможность семьи получить заем и тем самым реализовать свой спрос на жилье.

Для некоторых семей эта оценка платежеспособности не имеет значения (в том смысле, что необходимая сумма займа не превышает пределов, установленных кредитором и законодателем). Это семьи, чей текущий доход приближается или даже превышает постоянный, и, таким образом, текущий доход является приближенной мерой богатства семьи. Однако для семей, чей текущий доход ниже их перспективного уровня (как правило, это молодые семьи и семьи с временным падением дохода), данное ограничение может оказаться весьма жестким.

Степень значимости этих ограничений зависит также от переживаемой фазы цикла деловой активности и от текущих процентов

по кредиту. Ежемесячные ипотечные платежи резко возрастают при повышении процента по ипотечным кредитам. Когда он повышается, ранее приемлемая по финансовым возможностям сделка может внезапно стать для семьи непосильной. В результате семья вынуждена приобрести дом меньших размеров; так что и в целом количественный спрос на жилище окажется ниже ожидаемого. (Если обратиться к рис. 2.1, это означает, что кривая спроса на жилье смещается влево от своего ожидаемого положения.)

Колебания процента и платежеспособность

Ставки процента не постоянны; наблюдаются значительные колебания его во времени. При прочих равных условиях колебания процента превращаются в циклы колебаний платежеспособности. (При этом сам по себе спрос на жилье остается неизменным.) Чтобы понять это кажущееся противоречивым положение, необходимо напомнить, почему происходят колебания ссудного процента.

Основной причиной их является инфляция. Она влияет на ссудный процент, так как кредиторы не хотят, чтобы инфляция “съедала” покупательную способность денег, возвращаемых клиентом. Поэтому, прежде чем выдать ссуду, кредитор должен примерно оценить величину инфляции за тот период времени, на который выдана ссуда. Например, если кредитор ожидает, что в период действия займа годовой уровень инфляции составит, скажем, 5%, он добавит эти 5% к той ставке процента, под которую обычно выдает ссуды. Таким образом, каждый год, пока сумма долга остается невыплаченной, кредитор получает свои обычные проценты плюс еще 5% в качестве компенсации за потерю покупательной способности денег в результате инфляции. (Обратите внимание, что кредитор учитывает *инфляционные ожидания*, а не текущий уровень инфляции. А на них влияют не только текущая инфляция, но и многие другие факторы.)

Итак, увеличение инфляционных ожиданий может привести к повышению долгосрочного процента по кредитам (включая ипотечные). Однако приводит ли увеличение инфляционных ожиданий само по себе к изменению представлений семьи о своем богатстве и соответственно спроса на жилье? Нет, поскольку вряд ли только кредиторы испытывают инфляционные ожидания; на деле и кредитор, и заемщик испытывают одинаковые инфляционные ожидания, а поэтому покупатель дома, вероятнее всего, ожидает прироста своего будущего дохода (наиболее важной составляющей богатства) в той же степени, в какой кредитор ожидает повышения инфляции и

цен. Таким образом, покупатель дома не ожидает изменений своего “реального”, т. е. измеренного с поправкой на инфляцию, богатства и, следовательно, своей способности возвратить долг в срок. И если он желает приобрести данный дом при низком уровне процента, то он не изменит эту свою позицию даже в случае увеличения процента из-за общих инфляционных ожиданий в экономике.

Существуют и другие факторы, которые могут вызвать увеличение процента и не являются нейтральными по отношению к богатству и, следовательно, к спросу на жилье. Впрочем, факторы, ограничивающие платежеспособность, не обязательно влияют на спрос на жилье. Действительно, даже кредиторы признают, что отношение платежей к доходам не является хорошей мерой способности заемщика выплатить долг в том случае, если инфляционные ожидания вызывают увеличение ссудного процента. В периоды высокого ссудного процента кредиторы в США обычно вносили поправки в оценочные стандарты и выдавали ипотечные кредиты, смягчающие эти ограничения.

Население и образование семей

Последним из перечисленных факторов, влияющих на формирование спроса на жилье, было названо количество потребителей, желающих его получить. На первый взгляд, включить влияние этого фактора в нашу модель достаточно просто: суммарный спрос на жилье представляет сумму индивидуальных функций спроса в масштабе всего населения. Если, к примеру, средний потребитель (со средним достатком и типичными для большинства жилищными предпочтениями) хочет иметь 360 м² жилья при текущем уровне цен и ссудного процента, то в масштабе всего населения 60 млн. потребителей нуждаются в 60 млн. домов площадью 360 м² каждый.

Хотя подобные рассуждения могут быть весьма полезными при составлении приближенного прогноза увеличения спроса на жилье по мере роста населения, они не учитывают три важных фактора. Во-первых, решения на рынке жилья принимаются не отдельными лицами, а семьями. Большинство людей в обществе объединяются с другими людьми на базе семейных или других отношений и принимают решения о спросе на жилье совместно. Таким образом, чтобы понять или предсказать суммарный спрос на жилье, необходимо понять процесс образования семей и накопления семейного богатства и дохода. Представление населения только как суммы отдельных лиц для этой цели недостаточно.

Во-вторых, даже если можно измерить и предсказать общее число семей, необходимо учесть, что спрос на жилье в значительной

степени определяется их составом. Одиночка, живущий отдельно, вероятнее всего, имеет совсем другие жилищные предпочтения (а значит, и спрос на жилье), нежели семья, состоящая из матери, отца и шестерых детей. Более того, одна и та же семья может выражать различный спрос на жилье в разные моменты времени; например, у молодой пары он будет совсем иным, чем у той же пары по прошествии некоторого времени.

И наконец, следует признать, что количество и состав семей, в свою очередь, зависят от условий на рынке жилья, т. е. мы не можем рассматривать процесс формирования семей независимо от цен и качества предлагаемого на рынке жилья. Например, если цены на жилье высоки, взрослые (и даже женатые) дети могут жить вместе с родителями дольше, чем при наличии более дешевого жилья.

Определение семьи

Согласившись с тем, что при изучении зависимости спроса на жилье от населения следует рассматривать семьи, а не отдельные личности, необходимо дать определение самому понятию “семья”. Оно должно относиться к семье как к ячейке принятия решений. Поэтому не всякое определение семьи может удовлетворять данному требованию.

Например, известно определение семьи как группы лиц, связанных кровным родством или браком и живущих в одном жилище. Легко вообразить себе обстоятельства, при которых подобное определение не будет соответствовать понятию ячейки принятия решений. Скажем, сын или дочь, живущие отдельно от семьи, могут участвовать, а могут и не участвовать в принятии ее жилищных решений; поведение сына или дочери при выборе жилища может определяться благосостоянием родителей (и их вкусами), даже если они и живут отдельно друг от друга.

Но вместе могут жить и не связанные родством или браком лица. Так часто поступают молодые и старые, снимающие квартиру совместно с товарищами или пускающие к себе жильцов с целью сокращения расходов. Такие группы, никак не подходя под вышеупомянутое определение, могут тем не менее вести себя совершенно аналогично семье с точки зрения совместного принятия жилищных решений. Этими двумя примерами не исчерпываются все возможные ситуации, однако их достаточно для того, чтобы подчеркнуть главное: при анализе спроса на жилье важна семья как *единица, принимающая решение*.

Формирование семьи

Какое бы из определений семьи мы ни применяли, ясно, что в основе процессов формирования их количества и состава лежит некий набор социальных и экономических сил. Тенденции рождаемости и смертности определяют возрастной состав населения в каждый конкретный момент времени. Этот состав сам по себе является важным фактором, влияющим на размеры и количество семей. Чем выше отношение числа детей к количеству взрослых, тем выше вероятность того, что семьи будут более многочисленными. Большая доля молодежи в составе населения указывает на то, что при прочих равных условиях в будущем число семей станет быстро увеличиваться (ведь процесс их образования ассоциируется с достижением совершеннолетия). Таким образом, отвлекаясь от возможных изменений этой тенденции и уровня смертности данной возрастной группы, можно считать, что рост численности населения молодых возрастов сегодня приведет к увеличению числа семей в будущем.

Показатели рождаемости в предыдущий период являются, однако, не единственным фактором, влияющим на образование семей. На процесс формирования семей, начинающийся при достижении индивидуумами совершеннолетия, влияют и другие факторы. Поэтому его стоит рассмотреть более детально, по отдельным возрастным группам. Этот процесс демографы называют изучением коэффициента главенства (глав семей, домохозяйств), т. е. коэффициента образования представителями данной возрастной группы семей, в которых они играют роль главы семьи (домохозяйства).

Коэффициент глав семей может резко измениться в ответ на изменение числа браков, заключаемых и расторгаемых в той или иной возрастной группе. Например, увеличение количества разводов и отсроченных браков заставляет ожидать увеличения процента глав семей в самой старшей возрастной группе, а на процент глав семей в более молодых возрастных группах может сильно повлиять тенденция откладывать заключение брака.

На образование семей влияют не только социологические факторы. Известно, что глубокое воздействие на демографическую структуру населения оказывают и экономические факторы, например уровень доходов. Более высокий уровень дохода и богатства ассоциируется со снижением рождаемости и прироста населения как внутри отдельных стран, так и в мировом масштабе. В действительности очень трудно отделить влияние социологических факторов от экономических. Например, изучение государственных программ помощи неимущим в США выявляет, что показатели количества браков, разводов и рождаемости напрямую связаны с размером получа-

емой помощи и зависимостью ее от количества находящихся на иждивении детей.

Вспомнив о том, что формирование семей находится также под влиянием самого рынка жилья, мы приходим к выводу, что образование семьи как ячейки, принимающей жилищные решения, зависит от сложного взаимодействия социологических и экономических факторов, которое можно подытожить следующим образом:

1. Количество семей зависит от численности населения в каждой возрастной группе и процента в ней глав семей.
2. Численность населения в каждой возрастной группе зависит от показателей рождаемости и смертности в предшествующие периоды.
3. Процент глав семей (доля лиц в данной возрастной группе, образовавших семьи) зависит от показателей брачности и разводимости, доходов и богатства отдельных лиц и цен на жилищные услуги.
4. Показатели брачности и разводимости зависят от внешних культурных факторов, а также от доходов, богатства и цен на жилищные услуги.

Несмотря на всю сложность и многочисленность этих факторов, экономистам и демографам удалось свести воедино их влияние на образование семей с помощью статистических методов. Так, увеличение реального дохода приводит к увеличению количества семей и уменьшению их размера; количество домохозяйств увеличивается с ростом числа разводов, но уменьшается с увеличением количества браков; рост рождаемости увеличивает размеры семьи в настоящий момент и количество семей в будущем; удорожание жилищных услуг ведет при прочих равных условиях к уменьшению количества семей.

В эмпирическом исследовании формирования семей в США, предпринятом Хендершоттом и Смитом¹, была сделана попытка выделить причины роста числа семей за период 1961—1970 гг. Обнаружено, что, по меньшей мере, одна треть прироста количества семей вызвана общим приростом населения. Другая треть прироста связана с изменениями в возрастной структуре населения вследствие послевоенного всплеска рождаемости. И наконец, оставшаяся треть прироста семей была вызвана увеличением процента глав семей.

Последнее было связано главным образом с экономическими факторами. Примерно половина этого увеличения вызвана ростом реальных доходов и снижением цен на жилье. Хендершотт и Смит

обнаружили, например, что возрастание реального дохода на 10% ведет к увеличению доли лиц, образующих отдельные домохозяйства, на 0,75%. Аналогичным образом снижение стоимости покупки или найма жилья на 10% приводит к увеличению доли глав семей на 0,25%.

Другую половину прироста глав семей исследователи отнесли на счет государственной политики помощи неимущим и демографических факторов. Быстрорастущие размеры помощи бедным семьям в США привели к возрастанию процента глав семей. Важным демографическим фактором стало увеличение продолжительности жизни в старших возрастных группах. Обнаружилась также глубинная тенденция (несводимая к чисто экономическим факторам) значительной части населения образовывать индивидуальные домохозяйства. Выражением ее стали высокие показатели разводимости и числа отсроченных браков.

Подобные исследования позволяют анализировать и предсказывать рост спроса на жилье, связанный с увеличением числа домохозяйств.

Резюме

Спрос на жилье представляет собой количество жилья, которое хотят приобрести или использовать как отдельные семьи, так и население в целом. Это количество обратно пропорционально ценам на жилье и прямо пропорционально богатству семьи. При более внимательном рассмотрении каналы этого влияния представляются весьма сложными. Так, снижение цен на жилье не только приводит к повышению спроса отдельных семей, но и, по всей видимости, увеличивает спрос населения в целом, способствуя более быстрому формированию новых семей.

Подобным же образом рост благосостояния семей стимулирует спрос на жилье со стороны каждой семьи и одновременно рост их числа, т. е. увеличение спроса на жилье в масштабе всего населения. Доход, по-видимому, не оказывает значительного влияния на спрос, если его рассматривать вне зависимости от восприятия семьями перспектив собственного благосостояния (исключая те случаи, когда семьи сталкиваются с проблемами платежеспособности или ограничения кредита). И наконец, для понимания интенсивности спроса на жилье как со стороны отдельных семей, так и в масштабе населения в целом необходимо учитывать предшествующие и текущие тенденции рождаемости, количества браков и разводов, а также изменения в самой природе семьи. Данные исследований показывают,

что в процессе формирования этих тенденций важное значение имеют экономические факторы. В частности, может наблюдаться обратная связь между ценами на жилье и спросом на него через влияние цен на образование семей.

Необходимо подчеркнуть, что спрос на жилье — это только одна из сторон рынка, на котором определяются цены на жилье и количество потребляемых жилищных услуг. Действительно, для того чтобы связать факторы, влияющие на жилищный спрос, с изменениями цен на жилье, с жилищным строительством или количеством предлагаемого на рынке жилья, недостаточно описать только процессы формирования спроса. Эти связи можно понять, изучая взаимодействие спроса и предложения.

Глава 3

ОСНОВЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖИЛЬЯ

Экономическая теория говорит нам о том, что цены на жилье (равно как и на любые другие товары и услуги) зависят не только от интенсивности спроса, но и от взаимодействия его с предложением, доступности жилья. Таким образом, нельзя делать заявления типа: “При таком росте населения, как в данном регионе, цены на жилье просто обязаны подняться”. В этом заявлении учтено, что рост населения и количества семей увеличивает спрос на жилье, но игнорируется возможность того, что предложение на рынке жилья может отреагировать на это так, что цены на него останутся без изменения. Если рассуждать подобным образом, можно прийти к выводу, что вода должна стоить очень дорого, поскольку потребность в ней велика и является жизненной необходимостью. Тот факт, что в действительности стоимость воды невелика, отражает то, что, несмотря на большой спрос, она имеется в изобилии повсюду. Процесс формирования предложения не менее важен, чем знание факторов, определяющих спрос.

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Рассмотренные в предыдущей главе факторы, влияющие на формирование спроса на жилье, относительно легко поддаются измерению и (за исключением социологических явлений) приблизительному прогнозу. Процесс формирования семей, например, в значительной степени зависит от оценки числа лиц, которые, по всей вероятности, образуют семьи в будущем. Так как большинство этих лиц уже существует (сейчас это дети), по крайней мере, один фактор, необ-

ходимый для прогноза будущего формирования семей, поддается относительно простому измерению. Другие факторы, влияющие на формирование спроса на жилье (изменения в благосостоянии, рождаемости, количестве разводов и т. п.), не так просты для измерения и прогноза, но они, по крайней мере, четко определены и поддаются измерению.

В противоположность этому процесс формирования *предложения* жилья описать достаточно сложно. Как будет показано ниже, некоторые важные элементы предложения жилья, такие, как строгость местных правил зонирования и строительства, с большим трудом поддаются определению и измерению, не говоря уже об их прогнозировании. Впрочем, имеются и такие аспекты предложения жилья, которые охарактеризовать довольно легко: они развиваются в политическом и общественном контексте, который никак не участвовал в приведенном выше упрощенном описании процесса формирования спроса.

Дополнительным источником неясности при описании предложения жилья является употребление самого термина “предложение” при рассмотрении целого ряда различных экономических явлений. Так, для некоторых слово “предложение” означает количество жилья, вводимого в действие каждый квартал или год; для других — это количество существующих жилищ в каждый данный момент времени. Чтобы избежать путаницы, необходимо формально определить понятие “предложение жилья”.

Предложение жилья: терминология и показатели

Предложение имеющихся в наличии жилищ мы назовем предложением *жилищного фонда*. По аналогии с тем, что говорилось в гл. 2 о понятии спроса, предложение жилищного фонда складывается из общего количества жилищ и цен на отдельные жилища. В краткосрочной перспективе предложение жилищного фонда является неизменным, т. е. оно совершенно неэластично по отношению к ценам на отдельные жилища. Такое неэластичное предложение жилищного фонда графически выражено на рис. 3.1 в виде вертикальной прямой. Неэластичная природа краткосрочного предложения жилищного фонда прямо следует из того, что жилье не может быть мгновенно произведено (путем строительства новых домов или перестройки существующих) либо уничтожено (за счет амортизации или разрушения). Таким образом, в краткосрочной перспективе предложение жилищного фонда совершенно не зависит от цены, по

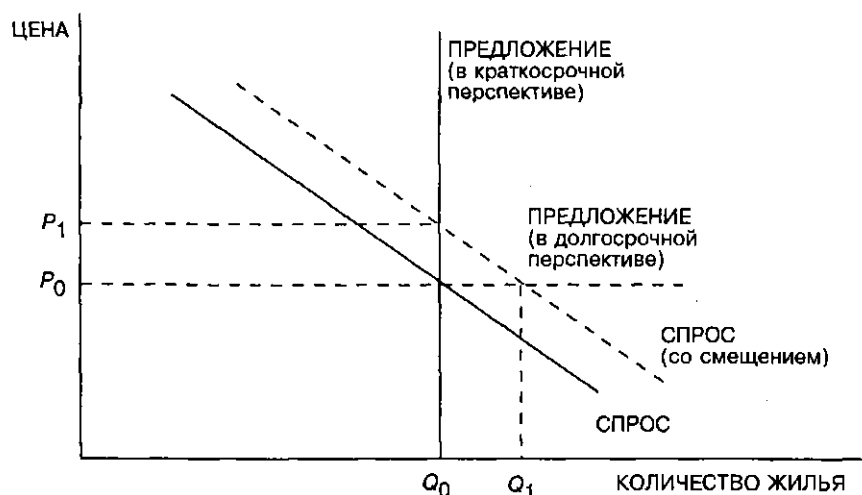


Рис. 3.1. Диаграмма спроса и предложения

которой продаются жилища, т. е. функция предложения является неэластичной по отношению к ценам.

Со временем предложение жилищного фонда может быть увеличено (вертикальная прямая предложения жилищного фонда на рис. 3.1 сместится вправо). Такие увеличения предложения жилищного фонда называют *жилищными инвестициями*. Чистые инвестиции наблюдаются в том случае, когда *валовые инвестиции* превышают амортизацию и прочие потери жилищного фонда. Таким образом, прямая краткосрочного предложения жилья на рис. 3.1 смещается вправо при чистых инвестициях и влево при недостаточных инвестициях (т.е. в ситуации, когда амортизация и прочие потери жилищного фонда превышают валовые инвестиции).

Интенсивность жилищных инвестиций может быть измерена с помощью ряда статистических показателей. Одним из таких показателей служит количество (или стоимость) *разрешений* на строительство, выданных за определенный период времени. Такие разрешения, выдаваемые местными административными органами, могут служить ведущим показателем валовой инвестиционной активности, однако их невозможно использовать для оценки реальной инвестиционной деятельности. Другим полезным показателем является количество начатых строек. Это количество, однако, не совпадает в точности с объемом чистых инвестиций, поскольку оно не только исключает потери жилищного фонда в результате амортизации и разрушения, но и касается количества только начатых строек, которые вовсе не обязательно будут доведены до конца. Данные о законченном строительстве могут служить полезным показателем при

оценке валовых инвестиций, однако они также не учитывают амортизацию и выбытие жилья, объемы которых необходимо вычесть из валовых инвестиций. Все эти показатели, хотя и не лишены недостатков, используются аналитиками строительной промышленности и жилищными экономистами при учете изменений жилищного фонда.

Учет изменений жилищного фонда

Для того чтобы узнать, как изменился жилищный фонд, необходимо оценить как валовые инвестиции, так и потери в результате амортизации и разрушения. Затем валовые инвестиции можно подразделить на строительство нового жилья, реконструкцию существующего и капиталовложения в обслуживание и ремонт. Основная часть валовых инвестиций идет на строительство нового жилья. Расходы на реконструкцию существующих жилищ, как правило, увеличивают их стоимость, повышая качество.

Обслуживание и ремонт также следует рассматривать в качестве части валовых инвестиций, направленной на предотвращение потерь жилья вследствие амортизации. Нейтральный уровень расходов на обслуживание и ремонт за определенный период времени — это такой уровень, который в точности покрывает потерю стоимости жилищной единицы в результате амортизации. Оптимальный уровень обслуживания и ремонта предполагает, однако, постепенное снижение качества жилища, т. е. с течением времени износ и старение дома усиливаются настолько, что полная компенсация их при ремонте становится невыгодной.

Точно определить остаточные размеры амортизации (при условии нормального обслуживания и ремонта) трудно, потому что изменения в стоимости жилища происходят не только из-за износа и старения. Допустим, что амортизация жилья составляет 1,2 — 1,4 % в год. Это значит, что способность данного жилья производить данный уровень жилищных услуг снижается на 1,2 — 1,4 % в год. Таким образом, через 50 лет такой дом оказывает только 49 % жилищных услуг по сравнению с тем временем, когда он был совершенно новым.

Большинство таких единиц жилищного фонда вовсе не исчезает. Напротив, жилища со сниженной способностью производить жилищные услуги активно используются: их предоставляют лицам с низким доходом. Процесс, при котором на протяжении эксплуатации жилища в нем меняются категории потребителей, называется процессом жилищной фильтрации (более подробно он будет рас-

смотрен в гл. 8). И наконец, в определенный момент времени амортизация жилища достигает таких пределов, что стоимость оказываемых им услуг становится для домовладельца ниже стоимости поддержания его в рабочем состоянии. Начиная с этого момента, жилище перестает использоваться по назначению. Однако оно не разрушается (если этого не требуют местные правила), за исключением тех случаев, когда участок, на котором расположен дом, можно использовать под более выгодную застройку, которая оправдывает расходы на его снос.

Расчет изменений предложения жилищного фонда на практике представляет собой гораздо более трудную задачу, чем это может показаться на первый взгляд. Если при расчете этих изменений исходить только из количества жилищ, то мы не учтем изменений в качестве этих жилищ и ценности, которая придается им в обществе. Между тем эти факторы могут как увеличить, так и снизить стоимость жилищного фонда. Измерения стоимости позволяют количественно определить прирост *стоимости* жилищ за счет улучшения их качества и ценности, которую придает им общество, за минусом физических потерь жилищного фонда и снижения его способности производить жилищные услуги.

Многие экономисты критикуют такие стоимостные показатели жилищного фонда за то, что в них смешиваются количественные и ценовые эффекты. В идеале действительно следовало бы измерять жилищный фонд путем физического измерения производимых им жилищных услуг. К сожалению, такое физическое измерение услуг невозможно, так что остается выбирать между двумя возможностями: либо измерять данные о жилищном фонде, основываясь на количестве жилищ, либо использовать имеющиеся стоимостные показатели, сталкиваясь с проблемой смешения физических показателей с изменениями стоимости или цен. Далее в настоящей книге неявно принимается концепция физического выражения предложения жилья.

Жилищные инвестиции и предложение жилищного фонда

Если отвлечься от проблемы расчета изменений жилищного фонда, ясно, что в долгосрочной перспективе предложение жилищного фонда может быть увеличено, т. е. оно не является абсолютно неэластичным. Краткосрочное повышение цен на жилье способно привлечь в этот сектор инвестиции и увеличить предложение жилищного фонда. Действительная эластичность предложения жилищ-

ного фонда определяется эластичностью самих чистых инвестиций в зависимости от изменения цен.

В одном из крайних вариантов процесс может протекать следующим образом. Представим, что резко повысились цены, по которым продается существующий жилищный фонд. Так как экономика ориентирована на получение прибыли, инвесторов может привлечь идея покупки земли и стройматериалов, найма рабочей силы и строительства домов: ведь в результате они получают прибыль, ибо цены на дома выше этих затрат. При такой модели инвестиции будут продолжаться до тех пор, пока продажная цена жилищ превышает затраты на покупку земли, материалов и прочие расходы на их строительство. Таким образом, если стоимость земли и размеры других затрат на строительство новых жилищ остаются неизменными при увеличении их строительства, даже небольшое первоначальное увеличение цен на жилье по сравнению с их предшествующим уровнем приведет к смещению прямой предложения жилищного фонда вправо, так что при долгосрочном рассмотрении предложение жилищного фонда будет характеризоваться очень высокой ценовой эластичностью.

Такая модель инвестиционного процесса позволяет сделать три простых, но очень важных вывода. Во-первых, тот факт, что предложение жилищного фонда совершенно неэластично при краткосрочном рассмотрении, вовсе не препятствует ему стать совершенно (бесконечно) эластичным в долгосрочной перспективе. Таким образом, при анализе предложения жилищного фонда необходимо различать краткосрочную и долгосрочную перспективу, т. е. временные рамки, в которых рассматриваются инвестиции.

Во-вторых, если чистые инвестиции отсутствуют, цена на существующее жилье не должна превышать стоимость строительства новых жилищ. Если бы цена жилищ превышала строительные затраты, то жилищный рынок привлек бы инвесторов и произошло бы увеличение жилищного фонда. И наоборот, если чистые инвестиции налицо, то следует предположить, что инвесторы отреагируют на некоторое превышение текущих цен жилья над затратами на его строительство.

И наконец, это простое описание жилищных инвестиций подчеркивает значение стоимости жилищного строительства (земли, рабочей силы, материалов и финансового обслуживания) для определения возможной реакции инвесторов на изменения цен на жилье. В описанной выше упрощенной модели мы сделали допущение, что цены на все перечисленные факторы сами совершенно эластичны по отношению к поставкам, т. е. мы допустили, что стоимость всех компонентов, необходимых для строительства домов, не изменяется

безотносительно к затребованному количеству. Ниже мы подробнее остановимся на роли производственных компонентов в определении эластичности. А пока для упрощения задачи будем говорить об эластичности предложения жилищного фонда и рассмотрим взаимодействие его со спросом.

РАВНОВЕСНЫЕ ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ

Простая схема предложения жилищного фонда и инвестиций в сочетании с проведенным ранее анализом факторов спроса на жилье позволяет разработать простую модель определения цен на жилье. Цены на рынке жилья должны удовлетворять как потребителей, так и производителей, т. е. при данных рыночных ценах количественный спрос на жилье должен в точности соответствовать объему предложения по этой цене. Если это не так, то цены обязательно изменятся, чтобы достичь равновесия.

Рассмотрим, к примеру, ситуацию, в которой цена не является равновесной (т. е. не удовлетворяет одновременно и потребителей, и производителей). Если она превышает уровень равновесия, то количество жилищ, которые потребители пожелают приобрести, будет меньше того количества, которое производители хотели бы продать. В этом случае некоторые производители начнут снижать цены на предлагаемые ими жилища, поскольку получить за них несколько меньшую сумму все же лучше, чем совсем ничего не продать. Таким образом, цены будут снижаться до тех пор, пока спрос со стороны семей потребителей не повысится настолько, чтобы полностью поглотить количество жилья, предлагаемое производителями.

Точно так же если рыночные цены являются слишком низкими, то спрос со стороны потребителей превысит количество жилищ, предлагаемых по этой цене. Это превышение спроса над предложением будет ликвидировано, как только производители заметят увеличение спроса на предлагаемые ими жилища и поднимут цены. При повышении цен некоторые потребители уйдут с рынка (или же все семьи снизят размер запрашиваемого ими жилья), и в итоге спрос на жилье по более высокой цене сравняется с предложением.

В описанном примере мы исходили из того, что цены устанавливали производители. На самом деле производители зависят от сил спроса и предложения ничуть не меньше, чем потребители. Мы подчеркиваем эту простую мысль по той причине, что в обычном представлении публики о рынке жилья владельцы или строители домов рисуются полными хозяевами цен; на самом же деле на рынке, где царит свободная конкуренция, цены являются результатом взаимо-

действия спроса и предложения, и ни одна из сторон по отдельности не может на них повлиять.

На рис. 3.1 графически показано взаимодействие сил спроса и предложения. Равновесные цены и количество (поскольку, по определению, они должны принадлежать и кривой спроса, и кривой предложения) выражаются точкой их пересечения. На рис. 3.1 цены и количество, одновременно удовлетворяющие силам спроса и предложения в краткосрочной перспективе, обозначены соответственно как P_0 и Q_0 .

Кривая предложения на рис. 3.1 намеренно сделана неэластичной по цене. Таким образом, в случае резкого возрастания спроса, т. е. смещения его кривой вправо к пунктирной линии, равновесные цены должны резко возрасти до уровня P_0 , чтобы “расчистить” рынок. Такое описание может в точности подойти к краткосрочному изменению цены жилья в случае, например, местного экономического бума. Где остановятся цены в долгосрочной перспективе (когда предложение жилищного фонда может быть увеличено), зависит от экономических возможностей осуществления чистых инвестиций. Пунктирная линия предложения в долгосрочной перспективе отражает вариант, при котором новые инвестиции предельно чувствительны к увеличению цен, так что последние в течение долгого времени не повышаются.

Такая картина предполагает, что цены на жилье будут крайне подвижными, поднимаясь в ответ на повышение спроса, а затем опускаясь в ответ на увеличение предложения. Подобная подвижность цен на рынке жилья наблюдается нечасто, и после некоторых размышлений становится ясно, что описанный выше механизм движения цен страдает логической непоследовательностью. Действительно, если кривая предложения жилищного фонда в долгосрочной перспективе достаточно эластична, то зачем семьям приобретать жилища по временно возросшим ценам, когда они знают, что после привлечения соответствующих инвестиций равновесные цены поднимутся не так сильно? Ответ состоит в том, что, если потребители располагают полной информацией относительно дальнейшего развития предложения жилищного фонда, они действительно не поднимут цены на жилье резко против исходного уровня. Некоторое увеличение цен необходимо для того, чтобы сигнализировать инвесторам о том, что наблюдается повышенный спрос на существующий жилищный фонд. Но для потребителей идея приобретения жилья по цене, намного превышающей равновесную в долгосрочной перспективе, не представляется разумной, если ожидается быстрое изменение предложения и семья располагает другими, не столь дорогостоящими возможностями переждать этот короткий период по-

вышения цен, вместо того чтобы приобретать жилище, которое вскоре потеряет в цене.

В основе таких рассуждений лежит понятие, которое экономисты называют *рациональными ожиданиями*. Предполагается, что все участники рынка действуют так, как если бы они понимали его работу, что у них формируются рациональные ожидания наиболее вероятных тенденций развития рынка в будущем. В описанном выше примере относительно реакции цен на жилье в ответ на резкое повышение спроса на него анализ рациональных ожиданий приведет нас к выводу, что рост цен в качестве немедленной реакции на повышение спроса составит заметно меньшую величину, чем потребовалось бы для краткосрочной “расчистки” рынка, но вполне достаточную для того, чтобы стимулировать оптимальную долгосрочную реакцию инвесторов. Конкретный уровень этого повышения цен будет зависеть от того: 1) насколько быстрой будет реакция инвесторов при различных уровнях повышения цен, 2) каковы возможности семей переждать период отложенного спроса на жилье и 3) насколько потребители готовы избежать будущих потерь (в форме переплаты за приобретенную собственность) ценой увеличения неудобств в настоящее время в силу невозможности удовлетворить свой долгосрочный спрос на жилье.

Такой анализ подчеркивает важную роль, которую играют в процессе изменения цен и инвестиций наряду с текущими ожидаемые в будущем рыночные условия. Роль рациональных ожиданий динамики цен будет рассмотрена ниже при анализе спекулятивных бумов на рынке жилья и роли его в сдерживании инфляции.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЖИЛИЩНЫХ УСЛУГ

До настоящего момента речь шла о рынке жилищ. Под словом “цена” имелась в виду цена жилища как предмета собственности. Изменения цен на жилищные единицы (квартиры, семейные дома) представляют большой интерес, однако чтобы облегчить дальнейший анализ, переключим наше внимание с самих жилищ на услуги, которые они предоставляют. Именно поток жилищных услуг, а не жилище как таковое, является предметом спроса на рынке жилья.

Допустим, что связь между жилищем и услугами, которые оно предоставляет, состоит в том, что поток услуг пропорционален жилищному фонду и что эта пропорция не меняется с течением времени. Если принять это допущение, то нам почти все равно, изучаем ли мы рынок самих жилищ (жилищного фонда) или же рынок жилищных услуг (потокową составляющую понятия “жилье”): оба по-

нения оказываются связанными простой пропорциональной зависимостью. Однако поскольку в действительности поток жилищных услуг, предоставляемых данным жилищным фондом, со временем изменяется и названная пропорция поддается регулированию, необходимо исследовать обе стороны понятия предложения жилья. Кроме того, услуги, предоставляемые жилищным фондом, продаются и покупаются на рынке найма жилья отдельно от строений как таковых. Причем рынок жилья, сдаваемого внаем, отличается от рынка жилья как предмета собственности.

Разнообразие жилищных услуг

Если бы жилье было долговечным, однородным по качеству, а его характеристики не менялись в процессе старения, его можно было бы рассматривать в качестве объекта, производящего непрерывный и неизменный поток однородных жилищных услуг. В действительности отдельные жилища неодинаковы, и ценность услуг, предоставляемых данным домом, зависит от целого ряда его характеристик, включая размеры и свойства, определяемые конструкцией здания. Характеристики жилища не являются неизменными. Поэтому содержание потока жилищных услуг будет зависеть отчасти от возраста строения и объема ремонтных работ, выполненных на всем протяжении его службы. В этих пределах объем жилищных услуг может регулироваться путем увеличения или уменьшения объемов обслуживания и ремонта. (В гл. 8 рассматривается тезис о том, что самый экономичный способ обеспечить жильем наиболее бедных потребителей — это предоставить жилью свободно изнашиваться, не ремонтируя его.) Заметим, что даже после всего сказанного мы продолжаем говорить о жилищных услугах как о чем-то объективном, как если бы их можно было измерить в неких стандартных единицах.

Разумеется, на практике это невозможно. Жилища отличаются друг от друга такими характеристиками, как количество комнат, санузлов, гаражей, качеством сантехнического оборудования и т. п. Каждая из этих характеристик изменяет качественную сторону жилищных услуг, предоставляемых данной единицей жилищного фонда.

Дифференциация жилищных услуг вызывается не только разнообразием физических и структурных характеристик жилищного фонда. Не менее важные различия в жилищных услугах вытекают из расположения жилища. Близость его к месту работы, торговым учреждениям, транспорту и местам отдыха влияет на качество (или на

количество с поправкой на качество) услуг, предоставляемых данной единицей жилищного фонда. В современном обществе расположение жилища также имеет и самостоятельное значение (несводимое к близости или удаленности от перечисленных объектов), так как административная единица, где расположено жилище, играет важную роль в определении качества других услуг, правом на которые закономерно обладают ее жители. К числу этих услуг относится право посещения определенных школ, мест отдыха, зарезервированных исключительно для местных жителей, и пользования программами здравоохранения и помощи неимущим. Такая привязка доступности общественных услуг к месту жительства и проживания в определенном жилище связывает потребление собственно жилищных услуг с потреблением множества других благ.

Допущение однородности жилищного фонда и однородности потока оказываемых им услуг имеет определенную педагогическую ценность. Но при этом остается неясным один вопрос: насколько важны отдельные компоненты набора жилищных услуг, предоставляемых данным жилищем? В идеале, мы хотели бы иметь средства измерения степени важности, придаваемой на рынке отдельным атрибутам жилья. Тогда можно было бы сравнить значение отдельных атрибутов и, что еще важнее, построить единый показатель количества жилищных услуг, предоставляемых различными жилищами. Для этого было бы достаточно измерить атрибуты конкретного жилища, помножить их на соответствующие весовые коэффициенты и, сложив, получить итоговую оценку. Такой показатель называется *гедонистическим индексом*. Он основан на теории потребительского поведения, согласно которой имеется возможность изучения товара, представляющего собой набор различных атрибутов, путем непосредственного анализа этих атрибутов¹. Гедонистические индексы будут более подробно рассмотрены в гл. 8².

ДАННЫЕ ОБ ЭЛАСТИЧНОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖИЛЬЯ

Независимо от того, ведем ли мы речь о жилищном фонде или жилищных услугах, приведенное выше рассмотрение формирования равновесных цен на рынке жилья указывает на влияние ценовой эластичности его предложения на уровень и тенденции рыночных цен. Среди экономистов сложилось определенное согласие относительно ценовой эластичности предложения жилищного фонда и жилищных услуг. А именно: из-за трудности изменения количества жилищного фонда в течение небольшого отрезка времени и предложение жилищного фонда, и предложение жилищных услуг относитель-

но неэластичны по отношению к ценам в краткосрочной перспективе, но более эластичны во временных рамках, позволяющих изменить или расширить его за счет новых строений.

Попытки измерить статистическими методами чувствительность действительного предложения жилья к изменениям цен в основном подтвердили эту гипотезу, хотя эмпирические компромиссы, которые пришлось принять для выработки этих оценок, заставляют некоторых экономистов ставить их достоверность под сомнение. В частности, оценки краткосрочной эластичности оказались несколько выше, а долгосрочной — несколько ниже, чем ожидали сами экономисты. Например, Страйк и Оузан в своем исследовании³, проведенном в 1977 г., обнаружили, что краткосрочная ценовая эластичность предложения жилья составила примерно 0,2, т. е. на каждые 10% прироста цен на жилищные услуги приходится 2% увеличения их объема. (Эти данные можно было бы отнести и к предложению жилищного фонда, если бы последний был измерен в гедонистически взвешенных единицах. Другими словами, хотя в краткосрочной перспективе количество единиц жилищного фонда неизменно, их способность оказывать жилищные услуги может до некоторой степени меняться.)

Наиболее низкую долгосрочную ценовую эластичность получили, по-видимому, де Лиу и Экейнем на основании данных о найме жилья в зонах вокруг крупных городов⁴. Они обнаружили явную неэластичность предложения в долгосрочной перспективе — порядка 0,5. Хотя большинство специалистов по жилищной экономике подозревают, что при этом долгосрочная ценовая эластичность расходов на строительство была серьезно недооценена, вызванная подобными оценками неуверенность требует еще внимательнее относиться к факторам, лежащим в основе формирования предложения жилья. К ним мы обратимся в следующей главе.

Резюме

В этой главе вы познакомились с влиянием условий предложения на рынок жилья. Как и понятие спроса, рассмотренное в предыдущей главе, предложение жилья может быть проанализировано с точки зрения как жилого фонда, так и потока жилищных услуг. Было показано, что жилищный фонд (и создаваемый им поток жилищных услуг) не может быть изменен немедленно. Он остается неизменным до тех пор, пока не будут осуществлены чистые инвестиции в жилищный фонд.

Равновесная цена жилья — это цена, при которой спрос на жилищный фонд или услуги уравнивается их предложением. Как только условия спроса изменяются, вызывая увеличение реальных цен на жилье, создается стимул для новых инвестиций и постепенного увеличения жилищного фонда. Вероятность таких инвестиций зависит от соотношения новой, повышенной цены на жилье и стоимости его строительства. Для количественной оценки этого инвестиционного процесса используются разные показатели: количество начатых строек, число полученных разрешений на строительство и валовой объем инвестиций.

Хотя проще всего рассматривать жилищный фонд как состоящий из однородных единиц, создающих однородный поток жилищных услуг, для установления связи между единицами жилищного фонда и создаваемыми ими услугами такие допущения не являются обязательными. В данной главе вы познакомились также с гедонистическими индексами, которые позволяют свести сложные “наборы” жилищных услуг к одной величине. Оценка этих показателей дает полезную информацию об относительном значении различных атрибутов жилой ячейки. Таким образом, появляется способ учета фактической неоднородности жилищного фонда без внесения значительных изменений в его теоретическую модель как однородной массы.

В конце главы приведены эмпирические данные относительно краткосрочной и долгосрочной эластичности предложения жилья по цене. Имеющиеся на этот счет данные свидетельствуют об удивительной неэластичности предложения жилья даже в долгосрочной перспективе.

Глава 4

РЫНКИ ЖИЛИЩНЫХ УСЛУГ И ЖИЛИЩНОГО ФОНДА

В гл. 2 был рассмотрен вопрос о различии между жилищными услугами, которые являются потоковой характеристикой, и жилищным фондом, представляющим собой переменную запаса. Это различие выступает более наглядно в отношении домов, не занятых своими владельцами. Потребности квартиросъемщиков, с одной стороны, тип и качество имеющихся жилищ — с другой, определяют квартплату, или “ренту”, которая устанавливает цену их жилой площади на рынке жилищных услуг. В то же время эти дома могут покупаться, продаваться или обмениваться между инвесторами. Подобные сделки производятся на рынке капитала и определяют цену данного жилищного фонда как предмета собственности. В настоящей главе рассматривается простой аналитический метод, иллюстрирующий связь между рынком жилищных услуг и рынком жилищного фонда.

Когда домовладелец сам живет в собственном доме (что типично для домов, рассчитанных на одну семью), не приходится говорить о двух отдельных рынках. Приобретение жилища как предмета собственности и приобретение его услуг сливаются в одно решение. Мотивы участников сделки и силы, определяющие их поведение на рынке, одинаковы. При покупке дома размер ежегодных платежей, которые данная семья может себе позволить, зависит главным образом от ее дохода. Условия, действующие на рынке капитала, определяют, какое количество жилищного фонда (измеренного в единицах продажной цены) можно приобрести при таком размере платежей. Если процентные ставки низки, а инфляция высока, семьи будут готовы приобрести жилища по более высокой цене, даже если их способность производить ежегодные платежи остается неизменной.

Мотивы, которыми руководствуется домовладелец, те же, что и у инвестора, приобретающего доходный дом.

Рассмотрение в этой главе рынка жилья как состоящего из двух отдельных рынков позволит выяснить характер влияния на него различных сил. Если, например, возникает неожиданный спрос иностранных инвесторов на многоквартирные дома, это сказывается на квартплате совсем не так, как если бы семьи внезапно решили снять для себя больше жилой площади. Сокращение процента по долгосрочным займам под закладную влияет на цены жилья совершенно иначе, чем сокращение процента по краткосрочным займам при финансировании строительства. Различие между рынками жилищного фонда и жилищных услуг позволит нам более ясно понять механизм действия этих сил на рынок недвижимости в целом.

Рассматривая действие рынков жилищных услуг и жилого фонда в масштабах мировой экономики, мы должны учитывать различие между “внутренними” и “внешними” экономическими переменными. Так, цены, квартплата и объем строительства определяются на рынке недвижимости “изнутри”. Однако на этот процесс могут сильно влиять такие внешние силы, как мировая торговля, процентные ставки и даже климат. Изучение влияния внешних сил на внутренние экономические переменные рынка недвижимости является одной из важнейших и фундаментальных целей жилищной экономики как науки.

РЫНОК ЖИЛИЩНОГО ФОНДА

Поскольку недвижимость представляет собой капитальное благо длительного пользования, объем ее производства и цена определяются на рынке капитала. На этом рынке спрос на приобретение жилищного фонда должен уравниваться его предложением. Таким образом, цены на дома зависят в большей части от того, как много семей желают приобрести жилье в собственность и сколько единиц жилищного фонда для такого приобретения имеется на рынке. Увеличение спроса на жилье приведет к повышению цен, а увеличение его предложения — к их снижению.

Предложение нового жилищного фонда исходит от строительной индустрии и зависит от соотношения цен на жилье и стоимости его модернизации или строительства. В долгосрочной перспективе рынок жилищного фонда должен уравнивать цены на жилье с затратами на его строительство. В краткосрочной перспективе эти две величины могут значительно отличаться друг от друга вследствие неизбежных задержек и отставаний, свойственных процессу строи-

тельства. Например, если спрос на владение жилой площадью резко возрастает, а предложение жилищного фонда остается без изменения, цены поднимутся. До тех пор, пока они превышают затраты на строительство, ввод нового жилья идет полным ходом. Но по мере того, как вновь построенный жилой фонд попадает на рынок, спрос удовлетворяется и цены начинают падать, приближаясь к уровню затрат на строительство.

В результате чего может резко повыситься спрос на жилищный фонд? Или, в более общей форме, есть ли другие детерминанты спроса на жилье как объект собственности, помимо его цены? Да, есть, и наиболее значительным из этих факторов является доход (потенциальная квартплата) от приобретаемой недвижимости. Чтобы оценить эту величину, необходимо рассмотреть рынок жилищных услуг.

РЫНОК ЖИЛИЩНЫХ УСЛУГ

На рынке жилищных услуг спрос исходит от жильцов, которые могут быть как владельцами занимаемой жилой площади, так и просто квартиросъемщиками. Семьи вынуждены распределять свой доход между потреблением различных товаров, и жилье является только одним из них. Поэтому спрос на жилищные услуги зависит от дохода семьи и соотношения цены жилья и стоимости других товаров, таких, как продукты питания, одежда или развлечения. Стоимость жилищных услуг (квартплата) определяется как сумма денег, выплачиваемая ежегодно за пользование жильем. Для квартиросъемщика это сумма, указанная в договоре о найме квартиры, выражается в квартплате. Для домовладельца же квартплата выступает как годовой доход от владения собственностью.

Размеры квартплаты определяются на рынке жилищных услуг, а не на рынке капитала (жилищного фонда). Предложение на нем жестко определено размером жилищного фонда, т.е. рынком капитала. Спрос на жилищные услуги зависит от уровня квартплаты и других внешних факторов, таких, например, как уровень доходов и число семей. Задача рынка жилищных услуг состоит в том, чтобы определить уровень квартплаты, при котором спрос на жилищные услуги будет уравновешен их предложением. При прочих равных условиях рост числа семей приводит к повышению спроса на жилищные услуги. Если при этом предложение не изменяется, то растет квартплата.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЫНКОВ ЖИЛИЩНЫХ УСЛУГ И ЖИЛИЩНОГО ФОНДА: ГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Связь между рынком жилищного фонда и рынком жилищных услуг осуществляется по двум направлениям. Во-первых, размер ренты (квартплаты), определяемый на рынке жилищных услуг, является основным фактором при формировании спроса на жилищный фонд как предмет собственности. Ведь приобретая недвижимость, инвесторы в конечном счете приобретают источник текущего или будущего дохода. Таким образом, изменения квартплаты, происходящие на рынке жилищных услуг, немедленно влияют на уровень спроса на рынке жилищного фонда. Другой точкой связи двух рынков является строительство. Если интенсивность его возрастает и предложение жилищного фонда увеличивается, то падают не только цены на рынке жилищного фонда, но и размеры квартплаты на рынке жилищных услуг. Такая взаимосвязь между двумя рынками иллюстрируется четырехквadrантной диаграммой на рис. 4.1.

При описании рис. 4.1 удобнее всего называть квадранты по сторонам света. Два правых квадранта (северо-восточный и юго-восточный) представляют рынок использования жилой площади (жилищных услуг), а два левых квадранта (северо-западный и юго-за-

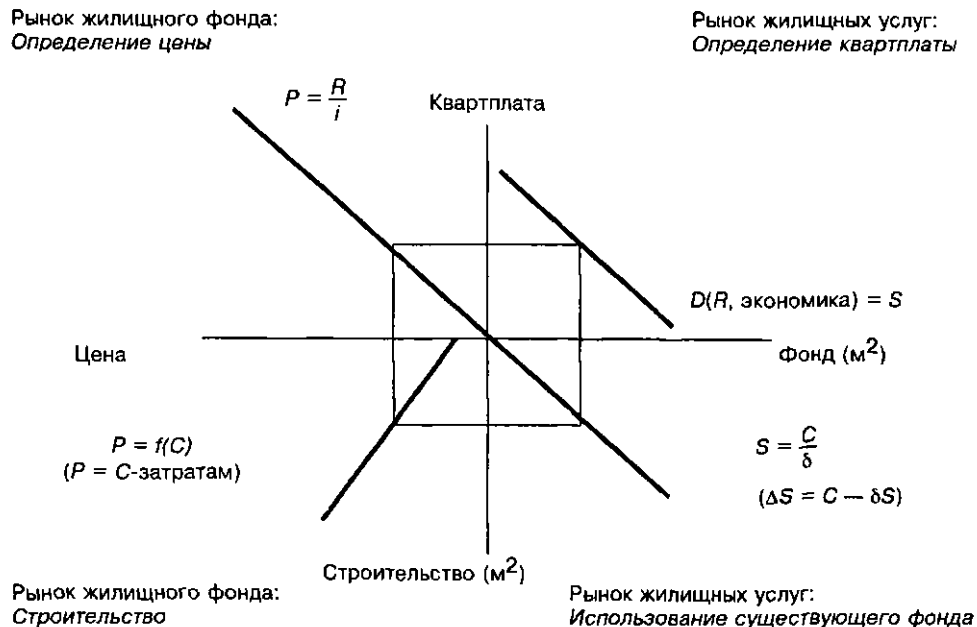


Рис. 4.1. Рынки жилищного фонда и жилищных услуг

падный) — рынок жилищного фонда (недвижимости). Начнем с северо-восточного квадранта, где определяется текущая величина квартплаты.

Этот квадрант имеет две оси: уровень квартплаты (в расчете на единицу площади) и размер жилой площади (в м²). График показывает, как спрос на жилую площадь при данном состоянии экономики зависит от уровня квартплаты. Каждая точка на графике определяет величину спроса на жилую площадь, соответствующую данному уровню квартплаты, отложенному по вертикальной оси. Если спрос на жилье остается неизменным (неэластичным) при любой величине квартплаты, то график представляет собой почти вертикальную линию. Если спрос на жилье достаточно чувствителен к уровню квартплаты (эластичен), то график приближается к горизонтали. При изменениях в экономике график смещается: вверх, если число фирм и семей увеличивается (т.е. при том же уровне квартплаты спрос на жилье растет), и вниз — в ситуации экономического спада.

В ситуации равновесия спрос на жилье D равен предлагаемой жилой площади S . Квартплата R должна быть определена таким образом, чтобы спрос в точности соответствовал предложению. Спрос, в свою очередь, зависит от квартплаты и общего состояния экономики:

$$D(R, \text{экономика}) = S. \quad (4.1)$$

Как известно, предложение жилой площади на рынке жилищных услуг обусловлено ситуацией на рынке жилищного фонда. На рис. 4.1 квартплату определяют, откладывая величину предложения жилой площади по горизонтальной оси, строя перпендикуляр от этой точки к линии спроса и проводя горизонтальную линию от точки их пересечения к вертикальной оси. Определив таким образом квартплату, мы теперь перейдем на рынок жилищного фонда — в северо-западный квадрант.

Этот квадрант представляет первую часть рынка жилищного фонда и имеет две оси: уровня квартплаты и цен (за единицу площади). Луч, исходящий из центра координат, представляет собой норму капитализации недвижимости, т.е. отношение квартплаты к цене. Это тот текущий доход, который стремятся получить инвесторы, приобретая недвижимость. Как правило, на норму капитализации влияют четыре фактора: ставка процента по долгосрочным займам; ожидаемый рост квартплаты; риск, связанный с получением дохода в форме квартплаты, и установленные правительством налоги на недвижимость. Повышение нормы капитализации приведет к вращению луча по часовой стрелке, а ее понижение — к вращению

луча в противоположном направлении. В этом квадранте норма капитализации выступает в качестве внешнего фактора, поскольку она основана на ставках процента и нормах прибыли на более широком рынке капитала (включающем ценные бумаги, акции и краткосрочные вклады). Таким образом, северо-западный квадрант предназначен для того, чтобы на основании величины квартплаты R из северо-восточного квадранта определить цену жилищного фонда P с помощью нормы капитализации i :

$$P = \frac{R}{i}. \quad (4.2)$$

Это производится следующим образом: от определенного ранее уровня квартплаты на вертикальной оси проводят горизонтальную линию до луча в северо-западном квадранте и из точки их пересечения опускают перпендикуляр на горизонтальную ось, получая цену жилой площади.

Следующий (юго-западный) квадрант представляет ту часть рынка жилищного фонда, в которой определяются масштабы строительства нового жилья. Здесь график $f(C)$ выражает затраты на новое строительство — C -затраты. Предполагается, что они растут при увеличении объемов строительства, т. е. график смещается на юго-запад. Он пересекает ось цен в точке, соответствующей минимальной цене (в расчете на единицу жилой площади), при которой строительство еще остается выгодным. Если бы при любых масштабах строительства затраты на него почти не изменялись, то указанный график представлял бы собой почти вертикальную линию. Однако «узкие места», нехватка земли и другие препятствия делают предложение нового жилья неэластичным, так что график отклоняется в сторону горизонтали. Определив стоимость единицы жилищного фонда в северо-западном квадранте, проводим вертикальную линию вниз, к графику затрат на новое строительство, а затем — горизонтальную линию к вертикальной оси, получаем объем нового строительства, при котором затраты на него равны ценам приобретаемого жилищного фонда. Более низкий объем строительства принесет дополнительную прибыль, и наоборот, при более высоком объеме строительство станет убыточным. Таким образом, цена жилищного фонда P равна затратам на строительство (C -затратам), причем оба эти показателя зависят от объема строительства:

$$P = C\text{-затратам} = f(C). \quad (4.3)$$

В последнем, юго-восточном, квадранте годовой объем нового строительства преобразуется в долгосрочный прирост жилищного фонда. Изменение жилищного фонда ΔS за данный период времени

равно объему нового строительства за вычетом потерь жилищного фонда, выраженных нормой амортизации (сноса) δ :

$$\Delta S = C - \delta S. \quad (4.4)$$

Луч, выходящий из центра координат, отражает то количество жилищного фонда (по горизонтальной оси), для поддержания которого требуется данный годовой объем нового строительства, отложенный по вертикальной оси. Это означает, что при данном объеме жилищного фонда и соответствующем ему объеме строительства общее количество жилищного фонда будет оставаться постоянным с течением времени, так как амортизация будет в точности компенсироваться новым строительством, т.е. $\Delta S = 0$, а $S = C/\delta^*$.

Таким образом, мы сделали полный оборот по диаграмме, состоящей из четырех квадрантов. Исходя из данного объема жилищного фонда рынок жилищных услуг определяет величину квартплаты, которая затем преобразуется в цену приобретаемого жилищного фонда на рынке капитала. Эти цены, в свою очередь, вызывают определенный объем нового строительства, которое со временем создает некоторый прирост жилищного фонда. Если исходный и конечный объемы жилищного фонда равны, то рынки жилищного фонда и жилищных услуг находятся в равновесии. Если же исходный и конечный объемы жилищного фонда отличаются, четыре рассматриваемые нами переменные (квартплата, цены, строительство и жилищный фонд) не находятся в полном равновесии. Если при этом начальное значение превышает конечное, то квартплата, цена жилья и объем его строительства должны повыситься. И наоборот, если исходное значение ниже конечного, то квартплата, цена и объем строительства должны понизиться. Это циклическое путешествие по четырехквадрантной диаграмме является простой интуитивной иллюстрацией к решению системы уравнений (4.1) — (4.4).

Возникает естественный вопрос: что происходит, если жилье занимает сам его владелец? В этом случае по-прежнему имеются четыре квадранта, но нет отдельных рынков жилищного фонда и жилищных услуг. Вместо этого цены на жилищный фонд и квартплата определяются одним решением на одном рынке. Данное решение, однако, зависит от тех же условий в экономике и на рынке капита-

* Ежегодный прирост жилищного фонда равен разности между новым строительством и амортизацией. Допустим, норма амортизации δ составляет 1% в год, следовательно, $\Delta S = C - 0,01S$. При неизменном объеме строительства получим следующий объем жилищного фонда: $S = C / 0,01$. Это стационарный вариант уравнения (4.4), представленный в юго-восточном квадранте в виде луча, выходящего из начала координат.

ла, что и в случае приобретения жилья для сдачи внаем. Объем жилищного фонда вместе с количеством семей и их доходом определяет ежегодные платежи или “готовность платить” тех семей, которые приобретают жилье в собственность (северо-восточный квадрант). Эти платежи являются эквивалентом квартплаты. Увеличение числа семей смещает график спроса дальше от центра. Это значит, что для достижения равновесия на рынке ежегодные платежи должны возрасти. Затем в северо-западном квадранте эти платежи преобразуются в цену, которая будет реально уплачена за жилье. Низкая ставка ссудного процента, например, означает, что при тех же ежегодных платежах семья может позволить себе приобрести жилье по более высокой цене. После определения продажной цены жилья в двух других квадрантах (юго-западном и юго-восточном) находятся равновесные значения объема строительства и прироста жилищного фонда.

Практическое применение

С помощью рис. 4.1 можно проследить влияние различных изменений в экономике на рынок жилья. В экономике может иметь место рост или спад. Ставки процента по долгосрочным займам и другие факторы могут привести к смещению графика спроса на жилищный фонд. Изменения в доступности краткосрочных кредитов и местных правилах строительства могут изменить затраты на новое жилье. Каждое из этих изменений влечет за собой различные последствия, которые достаточно легко прослеживаются при рассмотрении альтернативных вариантов решений на диаграмме. В каждом случае мы можем определить, в каком квадранте произошли изменения, проследить их последствия по всем другим квадрантам и прийти к новому долгосрочному равновесию. Такое сравнение различных долгосрочных решений (состояний рыночного равновесия) на модели называют *анализом сравнительной статики*.

Экономический рост и спрос на жилищные услуги

По мере экономического роста кривая спроса на жилищные услуги, расположенная в северо-восточном квадранте, смещается вовне. Это отражает более высокий спрос на пользование жилой площадью при том же (или других) уровне квартплаты под влиянием увеличения доходов семей или их количества. Если объем жилищного фонда задан, то квартплата должна возрасти, чтобы спрос на жилую площадь

сравнился с предложением. Такое повышение квартплаты влечет в дальнейшем увеличение цен на приобретаемое жилье в северо-западном квадранте, что, в свою очередь, приводит к росту объема строительства в юго-западном квадранте, а с течением времени — к увеличению жилищного фонда (юго-восточный квадрант). На рис. 4.2 новое рыночное равновесие представлено пунктирным прямоугольником, который во всех направлениях выходит за пределы прямоугольника, соединявшего четыре графика в состоянии исходного равновесия.

Совершенно ясно, что при поиске нового равновесного решения в условиях экономического роста на диаграмме образуется прямоугольник, выходящий за пределы исходного. Ни квартплата, ни цены, ни объем строительства, ни объем жилищного фонда не могут быть меньше исходных. Это, однако, не означает, что новое решение должно выглядеть как пропорциональное расширение исходного прямоугольника. Форма нового прямоугольника зависит от наклона отдельных кривых. Например, в случае высокой эластичности строительства по отношению к ценам на жилье (т. е. если график в юго-западном квадранте приближается к вертикали) новая величина квартплаты и новые цены будут лишь немного превышать исходные,

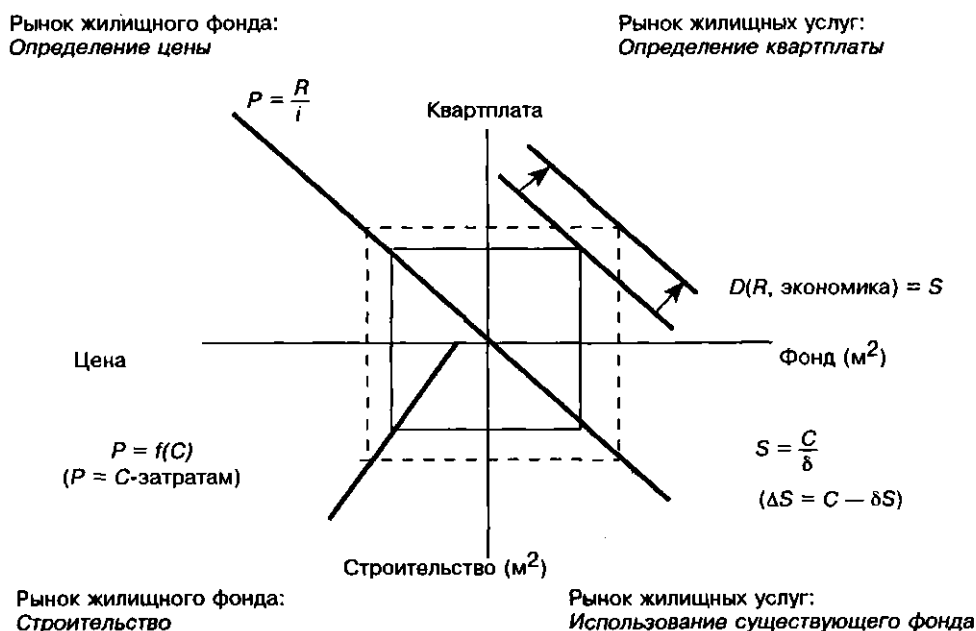


Рис. 4.2. Рынки жилищного фонда и жилищных услуг: смещение графика спроса на жилищные услуги

в то время как объемы строительства и жилищного фонда увеличатся гораздо больше. Итак, экономический рост увеличивает равновесные значения всех переменных жилищного рынка, а экономический спад уменьшает их.

Ставка учетного процента по долгосрочным займам и спрос на жилищный фонд

Если смещается спрос на приобретение жилья в собственность, то последствия этого явления существенно отличаются от тех, которые наблюдаются в случае изменения спроса на жилищные услуги. Такое смещение спроса на жилищный фонд может быть вызвано различными факторами. Так, если ставка учетного процента в экономике поднимается (или падает), то “отдача” от жилищной собственности становится ниже (выше) по сравнению с доходами от вложения денег в “твердые” ценные бумаги. Это заставляет инвесторов извлекать капиталы из жилищной сферы (или, наоборот, вкладывать их туда). Если ожидается усиление (уменьшение) риска при инвестициях в жилье, то текущий доход от жилищной собственности может также стать недостаточным (или, наоборот, более чем значительным), чтобы заставить инвесторов приобретать именно жилье, а не другие ценности. И наконец, на инвестиции в жилье могут сильно повлиять изменения государственной налоговой политики в отношении недвижимости. Например, при повышении нормы амортизации сдаваемого внаем жилья та же самая квартплата будет приносить гораздо более высокий доход после уплаты налогов.

Здесь сделано допущение, что рынок капитала эффективно регулирует цены на отдельные виды собственности так, что каждое помещение капитала после внесения поправок на риск и уплату налогов дает обычный доход. Но это значит, что изменение спроса на жилищный фонд, подобное вышеописанному, приведет к такому изменению нормы капитализации, при котором инвесторы посчитают целесообразным иметь жилье в собственности. Падение ставок процента по долгосрочным займам, снижение ожидаемого риска приобретения жилья, высокая норма амортизации и другие благоприятные изменения в налоговой политике государства в отношении недвижимости — все это приведет к снижению требований инвесторов к уровню дохода от приобретаемой жилищной собственности. Как показано на рис. 4.3 (северо-западный квадрант), это выражается во вращении выходящего из центра координат луча нормы капитализации против часовой стрелки (этот луч должен обязательно выходить из центра), что приводит к повышению цен на жилье. И наоборот,

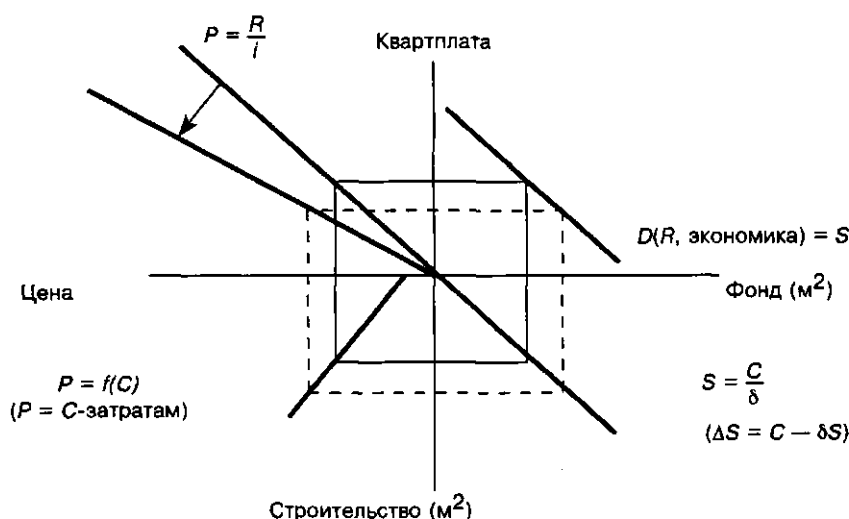
более высокие ставки процента и ожидаемого риска, а также неблагоприятные изменения в налоговой политике приводят к вращению луча по часовой стрелке, т. е. цена на жилье снижается.

При данном уровне квартплаты, определяемом на рынке жилищных услуг, сокращение текущей отдачи или нормы капитализации приводит к повышению цен на жилищный фонд, что выражается в юго-западном квадранте как увеличение объема строительства. Жилищный фонд (в юго-восточном квадранте) расширяется, что, в свою очередь, приводит к снижению квартплаты (северо-восточный квадрант). Новое равновесие требует, чтобы исходное и конечное ее значения были равны. На рис. 4.3 данное равновесие выражено новым пунктирным прямоугольником, расположенным ниже исходного и по форме близким к квадрату.

Постарайтесь убедиться, что новое решение действительно соответствует пунктирному прямоугольнику на рис. 4.3. Цены на жилье должны быть выше, а квартплата ниже, в то время как объем жилищного фонда в долгосрочной перспективе и соответствующий ему объем строительства будут увеличиваться. Если бы квартплата не понизилась, то объем жилищного фонда должен был бы остаться тем же (или уменьшиться), что не соответствовало бы повыше-

Рынок жилищного фонда:
Определение цены

Рынок жилищных услуг:
Определение квартплаты



Рынок жилищного фонда:
Строительство

Рынок жилищных услуг:
Использование существующего фонда

Рис. 4.3. Рынки жилищного фонда и жилищных услуг: смещение спроса на жилищный фонд

нию цен на жилье и увеличению объема строительства. Если бы цены на жилье не повысились, то квартплата понизилась бы еще больше, что не соответствовало бы сокращению объема жилищного фонда (и сокращению строительства) вследствие более низких цен на жилье. Увеличение спроса на жилье как предмет собственности, позитивный сдвиг спроса на жилищные услуги ведут к повышению цен на жилье и объемов строительства и жилищного фонда, однако при этом квартплата скорее понижается, чем растет. Эта обратная зависимость между ценами и ставкой процента по долгосрочным займам показана на рис. 4.4 (графики изменения цен на дома и процентов по закладным в США в 1960—1990 гг.).



Рис. 4.4. Динамика изменений цен на дома и процентов по закладным в США (в реальном измерении)

Источники: Индекс цен: 1960—1969. Федеральная комиссия по жилищному финансированию; 1970—1990. Федеральная кредитная корпорация по ипотечным займам. "Индекс цен на дома с поправкой на качество", неопубликованный доклад. Процент по закладным: 1960—1962. Процент, установленный по страхованию Федеральным управлением по жилищному строительству, плюс 0,44%; 1963—1990. Федеральная комиссия по жилищному финансированию. "1990. Процент и сроки закладных на дома, ежегодный доклад".

Кредиты, стоимость строительства и предложение новой жилой площади

Последним внешним фактором, способным повлиять на рынок жилья, является сдвиг в предложении условий, необходимых для жилищного строительства. Такое влияние может осуществляться по нескольким различным каналам.

Более высокая ставка процента по краткосрочным займам и общая низкая доступность финансов для строительства повысят стоимость данного прироста жилищного фонда, что приведет к снижению объема его строительства. В том же направлении действует ужесточение местных правил зонирования застройки и строительства: оно увеличивает затраты и (при данном уровне цен на жилье) сокращает прибыльность нового строительства. Эти неблагоприятные изменения в предложении приводят к смещению графика затрат в юго-западном квадранте на запад, так как при том же уровне цен на жилье объем его строительства будет меньше. Благоприятные изменения в предложении условий строительства, такие, например, как большая доступность финансирования или смягчение административных правил, приводят к смещению графика затрат в восточном направлении, т.е. при том же уровне цен на жилье объем строительства увеличится. На рис. 4.5 показана ярко выраженная обратно пропорциональная зависимость между ставкой процента по краткосрочным займам и объемом строительства нового жилья, наблюдавшаяся в США в последние десятилетия.

И наконец, на рис. 4.6 показаны долгосрочные последствия неблагоприятных сдвигов в предложении, таких, как повышение ставки процента по краткосрочным займам*. При данном уровне цен на жилье неблагоприятный сдвиг в условиях его предложения (юго-западный квадрант) приведет к снижению объема строительства и с течением времени — к уменьшению жилищного фонда (юго-восточный квадрант). Так как предложение жилищного фонда в северо-восточном квадранте понизится, уровень квартплаты начнет увеличи-

* На рис. 4.6 такой неблагоприятный сдвиг в условиях предложения выражен смещением графика стоимости жилищного строительства, что означает повышение минимального уровня цен на жилье, при котором его строительство экономически оправданно. Могут наблюдаться также такие колебания условий предложения, которые оставляют эту минимальную цену на жилье без изменения, однако меняют в ту или иную сторону объем строительства, стимулируемый приростом цен. В этом случае меняется наклон графика: если он приближается к горизонтали, то объем строительства при данном увеличении цен возрастет меньше; если же наклон графика увеличивается, то данному приросту цен будет соответствовать и более высокий объем строительства. (Прим. науч. ред.)



Рис. 4.5. Объем строительства семейных домов и ставка процента по краткосрочным займам в США

Источники: Строительство: экономический доклад президента, 1992.
Ставки процента: Федеральная резервная система.

ваться, что вызовет повышение цен на жилье в северо-западном квадранте. Если исходные и конечные цены на жилье равны, то новый прямоугольник решения будет выглядеть точно так же, как исходный, но со сдвигом на северо-запад. То есть квартплата и цены на жилье увеличатся, а объемы строительства и жилищного фонда уменьшатся. Величина этих изменений будет зависеть от наклона (эластичности) различных кривых. Например, если спрос на жилищные услуги является достаточно эластичным по квартплате (график в северо-восточном квадранте приближается к горизонтали), то повышение квартплаты будет небольшим. Неэластичный спрос (график, близкий к вертикали) вызовет более значительное повышение квартплаты. Следует уяснить, что если какая-либо из рассматриваемых переменных изменится в противоположном направлении, то решение будет неадекватным, т.е. неравновесным.

В отдельных случаях смещения переменных действительно происходят независимо друг от друга, как это показано на рис. 4.2, 4.3

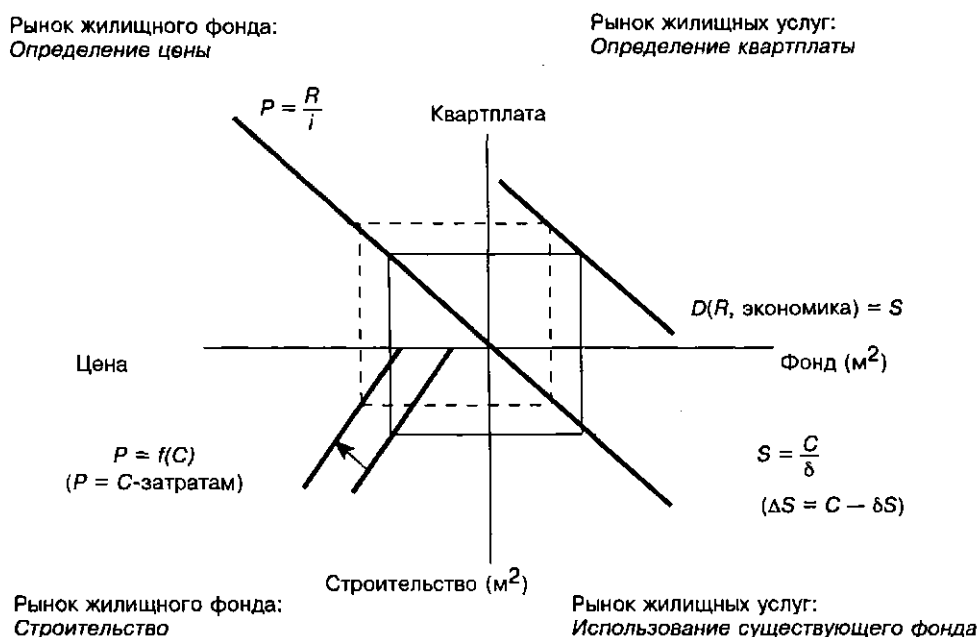


Рис. 4.6. Рынки жилищного фонда и жилищных услуг: смещение графика цен на жилье

и 4.6. Однако чаще изменения в экономике вызывают одновременный сдвиг сразу нескольких переменных. Это в особенности касается макроэкономических изменений. Так, когда национальная экономика испытывает спад, то не только сокращаются валовой объем производства и уровень занятости (северо-восточный квадрант), но и, как правило, увеличивается ставка процента по краткосрочным займам (юго-западный квадрант). При экономическом росте картина обратная. Такое сочетание сдвигов может привести к формированию прямоугольника решений, занимающего любое промежуточное положение между показанными на рис. 4.2 и 4.6. Хотя в случае нескольких одновременных сдвигов анализ становится более трудным, результат всегда представляет собой определенную комбинацию последствий отдельных изменений.

Представленная нами простая схема, состоящая из четырех квадрантов, хорошо иллюстрирует состояния равновесия жилищного рынка, наступающие после изменения внешних факторов экономической среды. Однако с ее помощью трудно проследить промежуточные этапы движения к этим новым состояниям равновесия. Отражение этих промежуточных изменений потребовало бы построе-

ния динамической системы уравнений, которая значительно усложнила бы наш анализ.

Рынки жилья и государственное регулирование

Жилищный сектор регулируется государством как на общенациональном, так и на местном уровне, как прямо, так и косвенно. Например, государственная денежная политика, ставя непосредственной целью изменение ставки процента, неизбежно влияет тем самым на спрос на жилищный фонд и на объемы нового строительства. Представленные в предыдущем разделе диаграммы иллюстрируют ее влияние на рынки жилья. В то же время существуют направления государственной политики, непосредственно ориентированные на регулирование жилищного сектора. Понятно, что при разработке такой политики ответственные лица правительства должны прогнозировать последствия предпринимаемых ими мер. Этой цели призвана служить схема четырех квадрантов. Рассмотрим некоторые примеры государственной политики, направленной непосредственно на регулирование рынков жилья.

Жилье, субсидируемое государством

Рассмотрим случай, когда государство предоставляет гражданам ряд программ помощи, направленных на обеспечение жильем семей с низким и средним доходом (эти программы рассматриваются в гл. 11). Некоторые из таких программ предусматривают непосредственно строительство жилья для указанных групп населения, другие — оказание им помощи в его оплате. Строительство государственного жилья приводит к увеличению общего объема жилищного фонда при данном уровне частного строительства. Последствия такого прироста жилищного фонда те же, что и при вращении луча в юго-восточном квадранте против часовой стрелки: снижаются квартплата, цены на жилье и объем частного строительства (последнее иногда называют государственным “вытеснением” частного строительства).

Программы помощи в оплате жилья стимулируют спрос на жилищные услуги по аналогии с экономическим подъемом, т.е. они приводят к одновременному увеличению квартплаты, цен, объема строительства и жилищного фонда, как это показано на рис. 4.2. Сторонники таких программ утверждают, что они стимулируют строительство и лишь незначительно воздействуют на уровень

квартплаты (т. е. единственным их результатом становится увеличение предложения жилья для семей с низким доходом). Противники подобных программ считают, что государственная помощь при оплате жилья приводит почти исключительно к повышению квартплаты и только незначительно влияет на строительство (т. е. что больше всего от таких программ выигрывают домовладельцы). В реальности степень влияния различных программ на строительство и квартплату зависит от относительной эластичности графиков, представленных на рис. 4.2.

Местное административное регулирование

Местные органы часто осуществляют жесткое регулирование объема и типа строительства, разрешаемого на земле, находящейся в частной собственности. Часто такое регулирование применяется в интересах всего общества, однако оно накладывает на частное строительство дополнительные издержки двоякого рода. Во-первых, увеличиваются сроки строительства, так как местные органы требуют от застройщиков обращаться за различного рода разрешениями по мере реализации проекта. Во-вторых, обостряется дефицит строительных площадок, что вызывает рост цен на землю и удорожание строящегося жилья. Чем жестче местное регулирование, тем больше увеличиваются затраты на строительство. График предложения в юго-западном квадранте смещается на запад, как показано на рис. 4.6.

Налоговая политика в отношении жилья

Национальная налоговая политика может благоприятствовать жилищному сектору по нескольким направлениям. Платежи процентов по займам на приобретение жилья могут быть полностью исключены из налогооблагаемого дохода семей, живущих в собственных домах. Семьи также могут освобождаться от уплаты налогов с сумм, полученных от продажи их жилищ. Что касается инвесторов, то для них может быть установлена высокая норма амортизации, намного превышающая реальную скорость износа и старения жилья. В результате снижаются требования, предъявляемые инвесторами к доходу от приобретаемого жилья. Последний, оставаясь формально неизменным, в реальности растет благодаря снижению налогов. Это можно выразить вращением графика нормы капитализации в северо-запад-

ном квадранте против часовой стрелки, что ведет к повышению цен на жилье и прочим последствиям, показанным на рис. 4.3.

На местном уровне отношение к налогообложению жилищной собственности иное. В ряде стран местные административные органы финансируют свою работу именно за счет налога на собственность, т.е. на стоимость промышленных и коммерческих объектов и жилищного фонда. Уровень подобного налогообложения прямо влияет на норму капитализации жилья, требуя ее повышения. Увеличение налогообложения жилищной собственности приводит к вращению луча капитализации по часовой стрелке, в результате чего цены на жилье и объемы строительства снижаются, а квартплата растет.

Финансовые учреждения и регулирование

Для финансирования жилищного сектора могут быть созданы различные учреждения. Примером является система банков, трансформирующих местные сбережения в ипотечные займы и способствующих созданию их вторичного рынка, что в сочетании с государственным страхованием закладных обеспечивает их почти моментальную ликвидность. Способствуя перемещению вкладов инвесторов в ипотечные займы, подобные учреждения могут существенно снизить их стоимость. Это иллюстрируется вращением луча капитализации в северо-западном квадранте против часовой стрелки с повышением цен на жилье и объемов жилищного строительства.

Резюме

Рассмотрение рынка жилья как единства рынка жилищных услуг и рынка жилищного фонда позволяет уяснить механизмы влияния факторов спроса и предложения на оба эти рынка. Взаимодействие между этими двумя рынками проиллюстрировано с помощью диаграммы, состоящей из четырех квадрантов. На ней представлены графики равновесной квартплаты, объема нового строительства, жилищного фонда и цен на жилье. С помощью этой диаграммы рассматривается влияние на рынок жилья изменений во внешних экономических факторах и государственного регулирования. Показано, например, что увеличение спроса, при прочих равных условиях, ведет к увеличению равновесных значений жилищного фонда, объемов строительства, цен на жилье и квартплаты. По-иному влияет снижение нормы капитализации: оно увеличивает цены, объемы жилищного фонда и жилищного строительства, но снижает уровень квартплаты.

Глава 5

РЫНОК ЗЕМЛИ И УЛУЧШЕНИЙ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ*

Простая схема, изложенная в предыдущих главах, позволяет уяснить, что ключевым фактором, определяющим цену на рынке жилья, является эластичность предложения жилищного фонда. Поэтому прежде чем обратиться к более сложным схемам рынка жилья, необходимо рассмотреть факторы предложения жилищного фонда.

Таких факторов четыре: земля, рабочая сила, капитальное оборудование и строительные материалы. Особенно тесная связь жилья с землей отличает производство жилищных услуг от производства других товаров и услуг. Рынок земли обладает уникальными чертами, которые экономисты изучают на протяжении нескольких веков. Например, Адам Смит, великий шотландский философ XVIII в., посвятил самую большую главу своей знаменитой книги “Исследование о природе и причинах богатства народов” анализу рынка земли. Как мы далее увидим, эластичность предложения жилищного фонда в значительной степени зависит от ситуации на рынке земельных участков и от их обустройства.

* В русском языке нет эквивалента английскому термину *land improvements* (буквально: улучшения земли). Речь идет обо всех видах вложений труда и капитала, повышающих эффективность землепользования: от удобрений до строительства многоэтажного жилья. Используемый в Гражданском кодексе РФ термин “принадлежности к земле”, на наш взгляд, недостаточно подчеркивает искусственный, рукотворный характер этих улучшений. Ведь “принадлежности к земле” — это и деревья, и луга, и болота. Поэтому мы решили избрать вариант буквального перевода, используя кое-где в качестве синонима “сооружения на земле”. (Прим. науч. ред.)

Рынок земли и участков под застройку: обзор

Для упрощения будем рассматривать жилье в качестве объекта, интересующего своего потребителя только в двух аспектах: как участок земли и как сооружения на этом участке. Если наблюдается увеличение спроса на жилье, то реакция цен на жилье будет зависеть от условий предложения каждого из этих двух компонентов. Условия, в которых формируется предложение земли, отличаются от условий предложения большинства других товаров в двух важных отношениях.

Во-первых, если рассматривать землю только как пустое пространство, то ее предложение является абсолютно неэластичным по отношению к цене, причем не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе. Это вытекает из самого определения фактора “земля”. На планете имеется ограниченное количество участков или “мест”, поэтому новые участки не могут возникнуть, какими бы высокими ни были предлагаемые за них цены. Другими словами, увеличение спроса на землю не может увеличить предложение новых незанятых участков. В этих условиях, чтобы достичь рыночного равновесия, т.е. уравнивать спрос на землю с ее фиксированным предложением, остается лишь поднимать цены на незастроенные участки.

Во-вторых, продолжая рассматривать землю как незастроенную территорию, мы обнаруживаем, что она вообще не является произведенным благом. Владелец незастроенного участка не сделал ничего, чтобы создать его, и поэтому мы не можем вывести стоимость земли из каких-либо производственных затрат, как это делается в отношении большинства других товаров. Разумеется, следует различать неосвоенные и уже обустроенные участки. Землевладелец может затратить немало времени и ресурсов на подготовку своего участка к застройке. Болотистые участки могут быть осушены, неровные — выровнены и т.п. Подобная деятельность наряду с застройкой как таковой относится к строительству, а не к самой земле в том смысле, который имеется в виду при анализе в настоящей главе.

Так как в отношении неподготовленных участков нельзя применить термин “производственные затраты”, доход их владельцев вытекает попросту из того факта, что предложение земли ограничено. Чтобы яснее представить себе это, вообразим, что земля (при том, что для ее “производства” по-прежнему не нужно никаких затрат) обладает, наоборот, абсолютно эластичным предложением, т.е. всякое увеличение цен на нее вызывает поток новых незастроенных участков, поставляемых на рынок. Если владельцы — поставщики

этих участков будут конкурировать между собой при поставке их под строительство домов, то эта конкуренция будет продолжаться до тех пор, пока стоимость земли не упадет до нуля, — ведь “производство” земли ничего не стоит! Таким образом, единственной причиной, почему за землю платят, является то, что ее предложение полностью ограничено, и, следовательно, потребление земли должно быть ратционировано.

Цена земли

Положение, при котором за определенный ресурс платят при полном отсутствии затрат на его производство, настолько уникально, что экономисты придумали специальный термин для обозначения подобной платы — земельная рента. Термином “рента” в экономике обозначают плату за производственный фактор, постоянно превышающую тот уровень, который необходим для обеспечения его предложения. Так как предложение земли как места под застройку существовало бы даже в том случае, если бы плата за нее равнялась нулю, все платежи владельцам неподготовленных земельных участков представляют собой ренту. Стоимость земли, т.е. цена, по которой она продается на рынке, зависит исключительно от размеров ожидаемой ренты. (Экономический термин “рента” ни в коем случае нельзя смешивать с употреблением в английском языке слова “рента” для обозначения цены жилья, сдаваемого внаем. В последнем случае более уместен термин “арендная плата”, или просто квартплата.)

Цена, превышающая производственные затраты, может быть не только у земли. Другие производственные факторы также могут формировать ренту: например, мастерство одаренного художника может встречаться редко и привести к образованию экономической ренты, если спрос на его работы возрастет. Здесь есть, однако, существенная разница. Художник может вообще не торговать плодами своего мастерства. Он, скорее всего, так и сделает, если плата за них упадет ниже определенного уровня (например, дохода, который может принести ему какое-нибудь другое занятие). Таким образом, рентой в строгом смысле слова можно считать только ту часть платежей, которая превышает доход художника от других занятий. Действительно, для большинства ресурсов рента составляет только небольшую часть цены, уплачиваемой за них на рынке. Даже некоторые из кажущихся на первый взгляд бесспорными виды ренты на проверку оказываются иллюзорными, так как предложение соответствующих ресурсов обладает способностью реагировать на высокие

цены в долгосрочной перспективе. В нашем примере с одаренным художником существует вероятность того, что с течением времени, если по-прежнему за подобные услуги будет выплачиваться высокая рента, появится больше людей, обладающих соответствующей квалификацией. Такие виды ренты, которые могут быть сведены на нет возрастанием предложения, называют квазирентами.

Земельная рента, напротив, нечувствительна к условиям предложения земли, ее нельзя заставить исчезнуть, поскольку земельные участки невозможно превратить в какие-либо другие ресурсы. На рынок будет представлено одно и то же количество участков независимо от размеров платы, которую получают их владельцы. Таким образом, в отличие от других ресурсов вся сумма платежей, получаемых владельцами незастроенных участков, представляет собой экономическую ренту в чистом виде.

Замещение фактора “земля” фактором ее улучшений

Хотя предложение земли действительно неэластично и она действительно необходима для производства большинства товаров, включая жилищные услуги, все же фактор “земля” до некоторой степени может замещаться другими производственными факторами. Кроме того, как мы узнали из предыдущих глав, эластичность спроса на жилье по отношению к доходу и богатству равна или меньше единицы, т.е. рост доходов не ведет к диспропорциональному увеличению спроса на жилье. Соответственно спрос на землю не будет возрастать автоматически только потому, что увеличился спрос на товар, который на ней производится.

И если нельзя произвести необустроенные участки (землю как таковую), то улучшить их за счет затрат труда, материалов и оборудования вполне реально. Увеличение спроса на жилье влияет как на рынки участков (неподготовленной земли), так и на рынок улучшений земли. В краткосрочной перспективе предложение и участков под застройку, и улучшений на них строго ограничено, поэтому увеличение спроса неизбежно ведет к повышению цен на жилье. Таким образом, в краткосрочной перспективе и владельцы участков, и владельцы улучшений пользуются повышением цен и получают, по меньшей мере, квазиренту.

В долгосрочной перспективе, однако, хотя предложение земельных участков остается неизменным (по определению), увеличение цен на жилье может привести к некоторому увеличению предложения улучшений. Так как сооружения могут до определенной степени заместить фактор “земля” в качестве источника жилищных услуг,

спрос на земельные участки вовсе не обязательно возрастает синхронно с увеличением спроса на жилье. Он может остаться неизменным по разным причинам. Например, имеющиеся в ограниченном количестве участки могут быть просто использованы более интенсивно путем застройки их многоэтажными жилыми домами. При малоэтажной застройке также можно застроить участки интенсивнее, используя общие стены домов, общие зоны отдыха, открытые площадки и т.п.

Допустим, что таким образом можно добавить на любом участке новую единицу жилищного фонда с теми же затратами, что и на создание уже имеющихся, причем качество предоставляемых жилищных услуг от этого не пострадает (на языке экономистов это называется неизменным эффектом масштаба). Совершенно очевидно, что в этом случае любое увеличение спроса на жилье может быть удовлетворено соответствующим увеличением его предложения путем уплотнения застройки. Таким образом, увеличение спроса на жилье не создаст никакого дополнительного спроса на земельные участки, и владельцы земли не получают никакой дополнительной ренты. Другими словами, если предложение сооружений является абсолютно эластичным по отношению к ценам, а строительство их прекрасно замещает землю в производстве жилищных услуг, то владельцы земли не получают в результате увеличения спроса на жилье никакого прироста ренты.

В действительности более интенсивное использование данного участка, скорее всего, потребует все возрастающих затрат, т.е. каждая дополнительная единица жилищного фонда обойдется несколько дороже, чем предыдущая. (Экономисты характеризуют подобную ситуацию как падение отдачи с ростом масштаба строительства жилья.) Например, высотные дома требуют использования более прочных и дорогих материалов, чем малоэтажные. В результате средняя стоимость строительства многоэтажного жилья оказывается выше, чем жилья аналогичного качества в виде семейных домов из деревянных конструкций. Таким образом, на одном и том же участке земли предложение всякого рода улучшений не является абсолютно эластичным по цене. Поэтому для сокращения затрат на возведение жилья вновь возникнет спрос на землю.

Кроме того, интенсификация использования не является идеальной заменой фактора "земля" в том, что касается собственно производства жилищных услуг. Размеры участка, на котором расположено жилище, и плотность его застройки учитываются при оценке качества услуг, предоставляемых данной жилищной единицей. Для большинства семей оно снижается по мере заселения данного участка новыми жильцами. Возможно, сады на крышах, террасы, ус-

тановленные в квартирах тренажеры и прочие усовершенствования и выступают в качестве заменителей большей территории, но лишь до определенного предела. Вот почему при увеличении спроса на жилье повышается спрос не только на всякого рода улучшения земли, но и на саму землю.

Итак, простое повышение земельной ренты в ответ на увеличение спроса на жилье, не сопровождающееся повышением объема или качества жилищного фонда, весьма и весьма маловероятно. Действительно, землевладельцы могли бы присвоить весь прирост расходов на жилье только в случае абсолютной долгосрочной неэластичности предложения сооружений либо при полной невозможности замещения ими фактора “земля”. Любой, даже самый поверхностный, взгляд на рынок жилья показывает, что в действительности такие условия не выполняются. Земля и сооружения на ней явно поддаются взаимозамещению хотя бы потому, что есть различные типы застройки, одни из которых (многоэтажные жилые дома) приводят к экономии земли, а другие (отдельные домики на одну семью) — нет.

Регулирование использования земли и земельная рента

Ни одна из рассмотренных нами зависимостей, однако, не является неизменной. На них оказывает влияние целый ряд факторов, среди которых важная роль отводится государственному регулированию жилищного сектора. Хотя общий обзор такого регулирования мы дадим позже, уже в настоящем разделе полезно отметить некоторые наиболее очевидные последствия проводимой государством жилищной политики для соотношения спроса на жилье и земельной ренты.

Рассмотрим, к примеру, возможные последствия законодательного ограничения высоты зданий. Такие ограничения могут издаваться правительством для обеспечения безопасности или в эстетических целях. Не вдаваясь в оценку целесообразности подобных ограничений, мы можем лишь заметить, что они делают предложение улучшений земли менее эластичным. В результате при возрастании спроса на жилье владельцы застроенных и незастроенных участков получают больше ренты.

К аналогичным последствиям приведет ужесточение требований к пожарной безопасности, санитарным и прочим условиям при более плотной застройке. Например, от строителей многоэтажных домов могут потребовать установки такого противопожарного оборудования, которое не требуется в отдельно стоящих домах на одну се-

мью. Это, несомненно, хорошая политика, так как пожар в многоэтажном доме действительно распространяется быстрее и затрагивает больше семей, чем пожар в отдельно стоящем коттедже. Тем не менее подобные требования приводят к тому, что предельные затраты на создание жилищного фонда в форме многоэтажных домов возрастают. В результате становится труднее заместить землю улучшением ее использования, и спрос на строительные участки и земельная рента с них еще более возрастают.

Некоторые другие меры государственного регулирования не позволяют семьям заместить землю улучшением жилищных услуг. Например, могут существовать ограничения, касающиеся расположения участков под застройку (так называемые *красные линии*). Другие местные нормы могут ограничивать размеры дома (как правило, его площадь) по отношению к размерам участка или его расположению или число лиц, которые могут в нем жить. Все эти ограничения, вызванные эстетическими соображениями или требованиями безопасности, точно так же привязывают спрос на жилье к спросу на землю. В результате спрос на землю, а значит, и земельная рента становятся выше, чем они были бы, если бы семьи могли свободно заместить фактор “земля” фактором улучшения ее использования.

Последним, но не менее важным фактором государственной политики, повышающим доходы землевладельцев, является ограничение общего предложения незастроенных участков. Решениями законодательных органов большие территории закрываются для жилищного строительства в качестве заповедных, парковых или водоохраных зон. Некоторые участки, например сельскохозяйственные угодья и промышленные зоны, просто не предназначены для жилой застройки. В пользу подобных ограничений можно найти веские политические аргументы, но их следствием также является ограничение и без того абсолютно неэластичного предложения участков под застройку. Независимо от своих мотивов такая политика ведет к росту цен на незастроенные участки. Повышается рента владельцев тех участков, на которых жилищное строительство разрешено, и наоборот, рента с участков, где действуют ограничения, снижается. Появляется стимул к уплотнению застройки там, где она разрешена, так как выигрыш от замещения фактора “земля” фактором сооружений на земле становится более значительным. Это, в свою очередь, может привести к увеличению ренты владельцев сооружений на земле в тех регионах, где в отношении ее использования действуют различные ограничения.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ УЛУЧШЕНИЙ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ: ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬСТВА

Хотя до сих пор мы всячески подчеркивали влияние на цену жилья рынка участков под застройку, становится ясно, что другим важным фактором, влияющим на долгосрочную эластичность его предложения, является возможность замещения фактора “земля” фактором улучшений ее использования. Это заставляет нас заинтересоваться двумя аспектами рынка создания таких улучшений. Первый — технологическая зависимость между землей, трудом, капиталом и материальными затратами, определяющими возможность ее использования, и не связанными с землей затратами на улучшение жилищного фонда. (Экономисты называют такие зависимости производственными функциями.) Данная зависимость и ее изменения с течением времени определяют способность не связанных с землей факторов выступать в качестве экономических заместителей земли.

Вторая зависимость касается функционирования отрасли, производящей сооружения на земле, т.е. строительства. Нам важно знать, насколько эффективно действуют эта отрасль и обслуживающие ее рынки рабочей силы, капитала и строительных материалов. Ведь уровень цен на жилье и скорость, с которой они реагируют на изменения спроса, будут в значительной мере зависеть именно от способности строительной промышленности эффективно приобретать и использовать все необходимые ресурсы для создания жилищного фонда.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Экономисты обычно получают информацию о производственных функциях путем эмпирического исследования зависимости между реальным объемом земли, капитала и других затрат и реальным продуктом данного производственного процесса. Исследование таких зависимостей позволяет вычислить норму возможного замещения одного вида затрат другими. Эта норма, называемая *эластичностью замещения*, является мерой изменения пропорций затрат (в процентах) при данном изменении их относительных цен (в процентах).

В жилищной сфере подобные исследования затруднены вследствие того, что жилье так различается конструкциями, местами расположения и прочими характеристиками готового продукта, что в каждом конкретном случае трудно вывести какие-либо однозначные заключения об измерении его качества. Измерение затрат также за-

труднено вследствие различий в их качестве и сложности самого измерения. Можно ли при измерении затрат на землю, например, игнорировать тот факт, что один дом стоит на скалах или на склоне холма, а другой — на ровном месте?

Несмотря на все трудности, было сделано несколько попыток измерения производственных функций жилищного строительства, в результате которых получены некоторые оценки нормы замещения затрат, связанных с землей, прочими затратами (связанными с ее улучшениями). Экономист Ричард Мут, например, исследовал количества земли и других ресурсов при строительстве семейных домов в американских городах. При этом можно избежать некоторых проблем, связанных с оценкой качества жилья (хотя приходится пожертвовать такой важной сферой замещения фактора “земля” фактором улучшений ее использования, как строительство многоэтажного жилья). Он пришел к выводу, что замещаемость земли ее улучшениями достаточно скромна и составляет около 0,5¹. То есть при 10%-м повышении цен на землю по сравнению с ценами на затраты, не связанные с землей, доля таких затрат при строительстве семейных домов возрастает на 5%. Тот факт, что фактор “земля” может замещаться фактором сооружений на земле хотя бы в такой степени, опровергает аргументы тех, кто считает предложение жилья вообще неэластичным, ссылаясь на жесткую заданность предложения земли.

Замещение труда другими факторами

Внутри широкого класса затрат, объединенных нами в фактор сооружений, существуют и свои возможности замещения одних ресурсов другими. Они также могут сказаться на предложении жилья. Например, труд в строительстве жилья может замещаться строительным оборудованием. Если с течением времени или внутри цикла деловой активности стоимость оборудования и рабочей силы изменяется по-разному, то норма замещения одного из этих факторов другим может приобретать действительно важное значение.

При измерении степени взаимной замещаемости указанных факторов пользуются теми же методами, о которых было сказано выше при анализе замещаемости фактора “земля” фактором сооружений на земле. Однако, как и следовало ожидать, эластичность замещения труда строительным оборудованием (капиталом) выше, чем эластичность замещения фактора “земля” фактором сооружений на земле. Это означает, что заместить труд строительным оборудованием относительно легче, чем заместить фактор “земля” фактором сооружений на земле. По оценке экономистов, такая эластичность составляет

примерно 1,0, что указывает на обширные возможности взаимного замещения факторов труда и строительного оборудования².

Изменения производительности с течением времени

Другим фактором, влияющим на стоимость строительства жилья, являются изменения в производительности. Технология строительства со временем меняется; это создает возможности для сбережения земли, труда, оборудования и других затрат. Новые проекты жилых зданий, например, могут вести к экономному использованию земли, увеличению производства жилищных услуг на единицу площади. Примером служит внедрение многоэтажного строительства и лифтов во второй половине XIX в. Изобретение клееных деревянных материалов и стеновых панелей в 1930—1940-х гг. также может рассматриваться как пример одновременной экономии и труда, и строительных материалов.

Агрегат факторов, влияющих на индивидуальную производительность отдельных видов ресурсов, называют общей факторной производительностью. Ее можно вычислить, используя информацию о количестве затрат труда, оборудования и других факторов, необходимых для производства данной постоянной реальной стоимости жилищного фонда в различные моменты времени.

Если подобные оценки общей факторной производительности правильны, то стоимость жилья данного качества по сравнению со стоимостью других товаров и услуг должна с течением времени возрастать. Действительно, экономическая концепция, называемая теорией несбалансированного роста, утверждает, что отрасли с низкой производительностью, если спрос на их продукцию относительно неэластичен по цене, с течением времени будут концентрировать все большую часть ресурсов и продавать свою продукцию по все более высоким (относительно) ценам. Это утверждение до некоторой степени относится и к жилью. Оно означает, что с течением времени реальные цены на жилье возрастут и семьи будут тратить на него все большую часть своего дохода. То есть, как было показано в предыдущей главе, график долгосрочного предложения жилья с течением времени поднимается вверх.

Положение в строительной промышленности

Анализ факторов, влияющих на предложение жилищного фонда, был бы неполным, если бы мы не коснулись строительной промыш-

ленности как таковой. Мы рассмотрим наиболее важные характеристики этой отрасли, которые непосредственно влияют на ее положение, а значит, и на функционирование рынка жилья.

Природа строительных фирм

В экономике многих стран строительная промышленность состоит из множества мелких фирм. Однако на рынке доминируют обычно несколько крупных организаций. Такая структура приводит к тому, что строительные фирмы обладают лишь небольшим экономическим влиянием; им приходится, как правило, соглашаться с предлагаемыми ценами, так как они сталкиваются с сильной конкуренцией со стороны других фирм. Эти тенденции усиливаются тем, что новое жилье всегда может быть заменено уже существующим, так что даже там, где экономическая власть фирмы по каким-либо причинам возникает (как, например, в малонаселенных сельских районах), она смягчается тем, что новому строительству приходится конкурировать также и с наличным жилищным фондом.

Экономисты считают, что подобные отрасли с высоким уровнем конкуренции создают наиболее благоприятные условия для потребителей. Однако фирмы в таких высококонкурентных отраслях, как правило, не могут обеспечить высокий уровень технического прогресса, так как низкий уровень прибыли не позволяет им финансировать долгосрочные исследования, направленные на повышение эффективности производства.

Экономия масштаба в строительстве

Немногочисленность крупных строительных фирм дает основание предположить, что возможности экономии за счет увеличения масштабов при строительстве жилья ограничены. Другими словами, если затраты на производство отдельных жилищных единиц можно было бы снизить путем строительства каждой фирмой большего их количества, то появилось бы гораздо больше фирм крупнее среднего уровня.

В действительности, однако, определенная экономия при увеличении масштабов строительства все-таки существует. Исследование показало, что увеличение числа жилищных единиц, построенных одной фирмой, с 50 до 300 в год понижает стоимость каждой из них примерно на 12%. Это соответствует эластичности затрат на строительство жилищной единицы, равной 2 или 3%! Тем не менее в эко-

номике большинства стран такие масштабы строительства, осуществляемого одной фирмой, встречаются очень редко.

Это кажущееся несоответствие между структурой отрасли и возможностями экономии в результате роста масштабов строительства объясняется зависимостью условий строительства от времени и места. Серийное строительство — производство одинаковых домов на едином и подготовленном под застройку участке земли — открывает большие возможности для экономии затрат на проектирование, закупку материалов за счет координации работ на площадках и т.п. Однако в плотно застроенных районах возможности такого серийного строительства ограничены, а следовательно, и выгоды от укрупнения фирм невелики.

Строительные правила

Государственное регулирование часто рассматривают в качестве фактора, препятствующего эффективной статической или динамической организации жилищного строительства. Как показано выше, строительные правила и ограничения направлены в основном на недопущение побочных эффектов строительства, создающих опасность для жизни и здоровья людей. Однако довольно часто они отстают от изменений в технологии строительства. Кроме того, строительные нормы и правила являются объектом лоббирования со стороны профессиональных групп и производителей, заинтересованных в сохранении существующих технологий жилищного строительства. А значит, помимо влияния государственного регулирования использования земли на цены жилья, происходит и общее снижение производительности труда в строительстве. В конечном счете все это ведет к дальнейшему росту цен на жилье.

Резюме

В настоящей главе подчеркнуто определение земли прежде всего как незастроенного участка территории. Это помогает понять, что данный компонент процесса создания жилищного фонда является абсолютно неэластичным. В отличие от других ресурсов, используемых при создании жилищного фонда (труда, строительных материалов и т.п.), незастроенная земля не является продуктом производства. Следовательно, все платежи, получаемые ее владельцами, представляют собой с экономической точки зрения чистую ренту (т.е. превышают уровень, необходимый для использования этой земли

обществом). Оба эти факта лежат в основе многовековой дискуссии о законности дохода землевладельца и страха перед его способностью использовать потребность семей в жилище для увеличения своих доходов.

Если признать возможность замещения фактора “земля” фактором улучшения ее использования, то большая часть этого спора относительно земельной ренты оказывается надуманной. Действительно, если бы улучшения замещали фактор “земля” полностью, а их предложение было бы достаточно эластичным, то увеличение спроса на жилье просто привело бы к повышению предложения всякого рода сооружений на земле при очень небольшом увеличении дохода самих землевладельцев в виде ренты. Разумеется, такого рода совершенная эластичность предложения сооружений маловероятна.

Уникальные условия предложения земли делают ее рынок предметом особого интереса для тех, кто исследует рынок жилья. Государственное регулирование землепользования может помешать действию механизмов, способствующих повышению земельной ренты и цен на жилье. Дело в том, что оно часто идет по пути ограничения предложения участков под застройку, экономии земли и привязки ее потребления к потреблению сооружений на земле. Только противоположная по направленности политика, если она согласуется с общественными потребностями, могла бы вести к снижению стоимости жилищных услуг.

Важность улучшений земли заставляет обратить особое внимание на процесс их создания. Приведенные в главе теоретические построения и эмпирические данные подтверждают, что земля может до некоторой степени замещаться фактором улучшений ее использования. Еще больше возможность замещения факторов, используемых в процессе строительства на земле. Это заставляет предположить, что в долгосрочной перспективе кривая предложения жилья отнюдь не является резко неэластичной по его цене.

Анализ строительства позволяет выявить и ряд факторов, повышающих цены на жилье. По-видимому, производительность труда в сфере жилищного строительства растет медленнее, чем в других отраслях. В подобных обстоятельствах цены на жилье с течением времени будут расти быстрее, чем цены на другие товары и услуги. Конечно, внутри строительной отрасли наблюдается острая конкуренция. Однако возможности снижения его стоимости за счет увеличения масштабов строительства ограничены районами массовой застройки. В уже застроенных районах новое строительство ведется в плотном окружении, и возможности такой экономии невелики.

И наконец, к росту затрат на строительство могут вести устаревшие строительные нормы и правила.

Глава 6

ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА И ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕ

В гл. 5 утверждалось, что цена земли равняется стоимости ожидаемых доходов от земельной ренты. Но какие факторы влияют на саму земельную ренту? В данной главе будет показано, что землепользователи повышают арендную плату до такого уровня, при котором их экономическая прибыль* становится равной нулю, и что земельная рента является функцией местоположения (доступности) земельного участка и способности землепользователей замещать расходы на землю затратами других ресурсов. А поскольку у разных землепользователей разная структура себестоимости, то цена участка земли определяется тем из них, который способен предложить за него больше других.

КОНКУРЕНЦИЯ И ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА

Конкуренция между потенциальными арендаторами земли повышает земельную ренту до такого уровня, при котором их экономическая прибыль становится равной нулю (бухгалтерская прибыль остается при этом нормальной). В условиях равновесия земельная рента равняется превышению совокупного дохода над неземельными издержками. Тут срабатывает остаточный принцип: в результате конкуренции между землепользователями владелец земли получает все, что остается от прибыли. Этот принцип основан на допущении, что

* Термин “экономическая прибыль” связан с известным в западной экономической теории понятием оценки ресурсов по эффекту их оптимального использования (*opportunity cost*) и получает полное объяснение в общем курсе экономики. (Прим. науч. ред.)

каждый участок земли имеет собственные уникальные характеристики, тогда как землепользователи все одинаковые. Конкуренция между множеством потенциальных землепользователей, имеющих одинаковые кривые затрат, повышает цену на землю до такого уровня, при котором экономическая прибыль становится равной нулю. Если какой-либо землепользователь платит меньше, чем разница между общими доходами и неземельными издержками, он будет вытеснен, а его место займет другой землепользователь, который согласен отдавать всю сумму совокупного дохода (за вычетом неземельных издержек) за возможность получать нормальную бухгалтерскую прибыль.

ЗЕМЕЛЬНАЯ РЕНТА И ДОСТУПНОСТЬ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА

В данном разделе используется модель, которую разработал Тюнен (1826) для объяснения причин возрастания земельной ренты по мере увеличения доступности участка. Согласно модели Тюнена именно доступность, а не плодородие, является основным фактором, определяющим земельную ренту. Этот подход используется в гл. 8 при рассмотрении землепользования и земельной ренты в городе.

Возьмем в качестве примера город, в котором вся земля занята под сталеплавильное производство. Для его экономики характерны следующие особенности:

1. **Фиксированные цены.** Цены на выпускаемую продукцию (сталь) и производственные затраты (труд, материалы, капитал) определяются на национальном рынке, и производители принимают их как данные. В разных местах цены одинаковые.
2. **Рынок.** Вся сталь перевозится на центральный рынок сбыта с затратами t за 1 ткм.
3. **Конкурирующие рынки.** Доступ в сталеплавильное производство открытый. В условиях равновесия все предприятия получают нулевую экономическую прибыль (нормальную бухгалтерскую).
4. **Издержки производства.** Издержки производства повсюду одинаковые.

Линейная функция земельной ренты

Предположим, что при производстве стали соотношение производственных факторов является неизменным. Иными словами, заводы-изготовители не осуществляют замену факторов производства при изменении их относительных цен. Представим предприятие, которое занимает одну единицу земли и выпускает Q т стали, которая продается по цене P за 1 т. При удельных транспортных издержках t за 1 ткм совокупные транспортные расходы ($ТС$) фирмы, расположенной на расстоянии u км от рынка, составляют:

$$ТС = t \cdot Q \cdot u. \quad (6.1)$$

Например, если удельные транспортные издержки (t) составляют 4 долл. за 1 ткм и предприятие производит 20 т стали на единицу земли, транспортные расходы равняются 80 долл. у предприятия, расположенного в 1 км от рынка, 160 долл. — в 2 км от рынка и т.д. Если неземельные производственные издержки предприятия (оплата труда и сырья) равняются C , а земельная рента — R , то прибыль в расчете на одну единицу земли составляет:

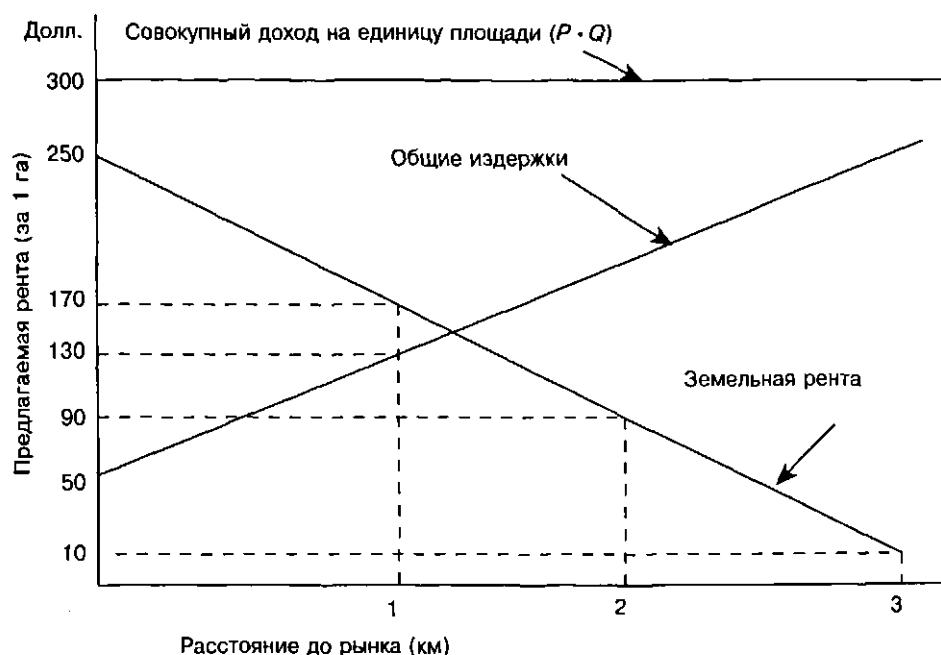
$$\pi = P \cdot Q - C - t \cdot Q \cdot u - R. \quad (6.2)$$

При нулевой экономической прибыли предлагаемая арендная плата за землю равняется:

$$R = P \cdot Q - C - t \cdot Q \cdot u. \quad (6.3)$$

Если земельный участок расположен вблизи рынка (u невелико), транспортные издержки ниже и предприятие готово платить за него более высокую земельную ренту.

На рис. 6.1 изображена функция предлагаемой земельной ренты предприятия. Числовые допущения приведены под рисунком. Совокупный доход в расчете на единицу земли (горизонтальная линия) во всех местах один и тот же, потому что цена 1 т стали и объем ее производства не зависят от местоположения. Валовые издержки равняются сумме неземельных расходов в расчете на одну единицу земли и транспортных затрат. Кривая валовых издержек имеет положительный угол наклона, потому что транспортные расходы возрастают по мере удаления от рынка; крутизна наклона составляет $(t \cdot Q)$. Поскольку предлагаемая за участок земельная рента равняется разнице между совокупным доходом и валовыми издержками, ее функция имеет отрицательный угол наклона. Так, в непосредственной близости к рынку предлагаемая рента равняется



Земельная рента равна совокупному доходу за вычетом неземельных и транспортных расходов. К примеру, совокупные доходы предприятия составляют 300 долл., а неземельные издержки — 50 долл. Транспортные расходы возрастают на 80 долл. за 1 км расстояния до рынка сбыта, таким образом, наклон функции предлагаемой ренты равен 80 долл.

Рис. 6.1. Доходы, затраты и предлагаемая рента на примере сталеплавильного производства

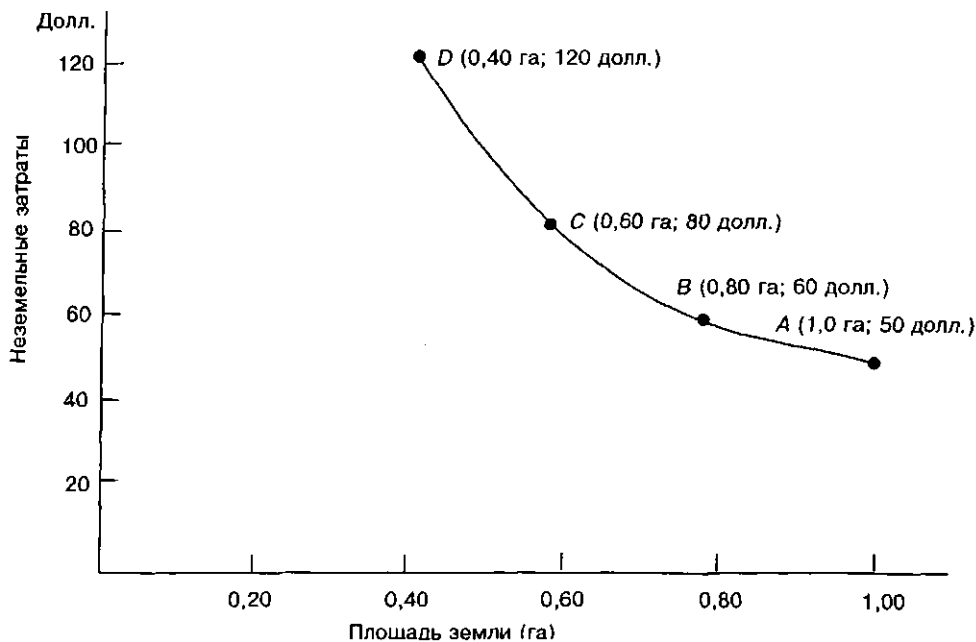
250 долл., а по мере удаления от него она уменьшается на 80 долл. с каждым километром.

Функция земельной ренты показывает ее равновесные значения для различных местоположений. Производители конкурируют за землю, предлагая за нее ренту до той величины, при которой экономическая прибыль равна нулю во всех местоположениях. Если все производители идентичны (имеют одинаковые производственные и транспортные издержки), функция земельной ренты будет идентична функции предлагаемой земельной ренты каждого отдельного производителя. Функция земельной ренты делает производителей безразличными по отношению к выбору местоположения: по мере приближения их к рынку выигрыш на транспортных издержках «сдается» приращениями земельной ренты.

Замена факторов: выпуклая функция земельной ренты

На рис. 6.1 функция предлагаемой земельной ренты линейная, потому что по изначальному допущению производство является “негибким”: завод выпускает 20 т стали на единицу земли при неземельных затратах 50 долл. вне зависимости от цены земли. В данном разделе показывается, что если фирмы могут замещать один фактор другим, то функция предлагаемой земельной ренты будет выпуклой, а не линейной.

Рассмотрим в качестве примера “гибкую” фирму, т.е. такую, которая меняет соотношение производственных факторов при изменении цены земли. Если такая фирма переезжает на относительно дорогой участок земли, она компенсирует дополнительные расходы на землю за счет неземельных затрат (капитал, труд, сырье) таким образом, чтобы производить те же 20 т стали на меньшем участке земли. Производственная изокванта, изображенная на рис. 6.2, показывает различные комбинации производственных затрат, необходи-



Изокванта показывает различные комбинации затрат на аренду земли и других ресурсов, необходимых для производства 20 т стали. По мере приближения фирмы к рынку цена земли возрастает и изокванта идет вверх, отражая замещение расходов на землю другими производственными факторами.

Рис. 6.2. Изокванта затрат при производстве 20 т стали

мых для выпуска 20 т стали: среди возможных вариантов точки *B* (0,80 га земли при 60 долл. неземельных затрат) и *C* (0,60 га при 80 долл. неземельных затрат).

Таблица 6.1 показывает, как подсчитывается функция предлагаемой ренты. Если фирма использует *T* га земли, новым выражением для прибыли является:

$$\pi = P \cdot Q - C - t \cdot Q \cdot u - R \cdot T. \quad (6.4)$$

Экономическая прибыль равняется нулю, если общие выплаты за землю равны:

$$R \cdot T = P \cdot Q - C - t \cdot Q \cdot u. \quad (6.5)$$

Поделив обе части на *T*, получим предлагаемую земельную ренту в расчете на 1 га:

$$R = \frac{P \cdot Q - C - t \cdot Q \cdot u}{T}. \quad (6.6)$$

Таблица 6.1

Затраты и земельная рента "гибкой" фирмы

Расстояние до рынка (км)	Земля (га)	Совокупные доходы (долл.)	Неземельные затраты (долл.)	Транспортные расходы (долл.)	Прибыль до уплаты ренты (долл.)	Рента в расчете на 1 га (долл.)
0	0,4	300	120	0	180	450
1	0,6	300	80	80	140	233
2	0,8	300	60	160	80	100
3	1,0	300	50	240	10	10

Допущения

Объем производства = 20 т.

Цена = 15 долл.

Транспортные расходы = 4 долл. за 1 ткм.

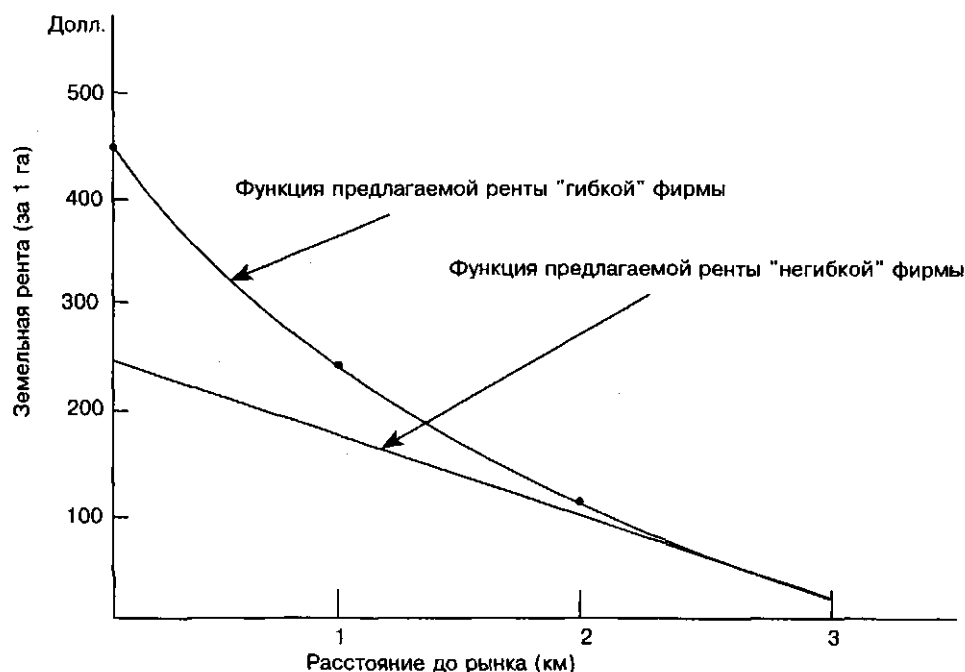
Прибыль до уплаты земельной ренты = Совокупный доход — Неземельные расходы — Транспортные расходы.

$$\text{Рента} = \frac{\text{Прибыль до уплаты ренты}}{\text{Размеры земельного участка}}$$

На расстоянии 3 км от рынка "гибкая" фирма использует такую же комбинацию производственных факторов, как и "негибкая" (1 га земли и 50 долл. неземельных затрат), и готова платить земельную ренту в таком же размере (10 долл.). По мере приближения фирмы к рынку цена земли возрастает и изокванта идет вверх, от точки *B* (2 км) к *C* (1 км) и *D*. Во всех точках прибыль до уплаты земельной

ренты равна совокупному доходу минус неземельные и транспортные расходы (правая часть уравнения (6.5)). Предлагаемая земельная рента в расчете на единицу земельной площади равна прибыли до уплаты земельной ренты, поделенной на размер земельного участка. У фирмы, расположенной в 2 км от рынка, прибыль до уплаты ренты составляет 80 долл. на 0,80 га земли, т.е. фирма готова заплатить 100 долл. за 1 га ($80 \text{ долл.} / 0,80$). По мере ее приближения к рынку предлагаемая земельная рента возрастает и достигает 450 долл. за 1 га в самой точке рынка.

На рис. 6.3 изображены функции предлагаемой ренты “гибкой” и “негибкой” фирм. Функция ренты, предлагаемой “гибкой” фирмой, расположена над функцией “негибкой” фирмы во всех точках, за исключением $u = 3$, т.е. “гибкая” фирма предлагает более высокую цену за все земельные участки, кроме того места, где $u = 3$. Чтобы объяснить, почему “гибкая” фирма способна предложить более выгодные условия, чем “негибкая”, представим, что точкой отсчета для

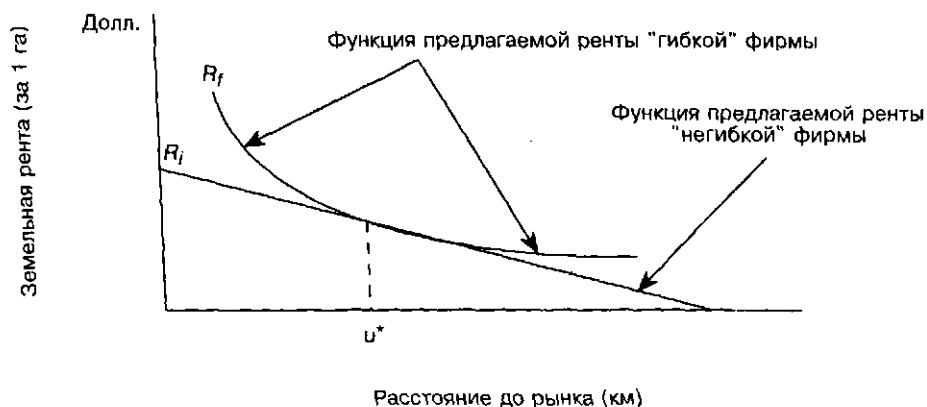


Функция предлагаемой ренты “негибкой” фирмы линейная, потому что у нее соотношение факторов при производстве стали неизменное. Эффективность “гибкой” фирмы выше, а производственные затраты ниже, поэтому она способна платить большую ренту.

Рис. 6.3. Функции предлагаемой ренты “гибкой” и “негибкой” фирм

обеих фирм является $u = 3$, когда обе фирмы предлагают одну и ту же земельную ренту (10 долл.), потому что они используют одинаковые комбинации производственных факторов (1 га земли и 50 долл. неземельных затрат). Предположим, что обе фирмы изучают возможность переезда на 1 км ближе к рынку, что уменьшит транспортные расходы на 80 долл. Поскольку “негибкая” фирма не меняет свою комбинацию затрат, предлагаемая ею рента возросла бы при этом на 80 долл. Напротив, “гибкая” фирма заменила бы расходы на относительно дорогую землю путем повышенного расходования более дешевых неземельных ресурсов (подняв изокванту из точки A в точку B на рис. 6.2). С учетом более высокой цены на землю при $u = 2$ эффективность в точке B выше, чем в точке A , т.е. у “гибкой” фирмы издержки производства ниже. Уменьшение издержек производства в результате замены производственных факторов приводит к увеличению предлагаемой земельной ренты, в результате “гибкая” фирма может предложить более выгодную цену земли, чем “негибкая”.

На рис. 6.4 изображена общая форма функций предлагаемой земельной ренты “гибкой” и “негибкой” фирм. Поскольку “негибкая” фирма (R_f) использует вне зависимости от местоположения одну и ту же комбинацию производственных факторов, функция предлагаемой ею ренты просто отражает различия в транспортных затратах: она линейная, угол ее наклона определяется транспортными расходами на 1 км пути. Напротив, “гибкая” фирма по мере приближе-



У “гибкой” фирмы эффективность производства выше, чем у “негибкой”, и поэтому она может платить за землю больше. Функции обеих рент сходятся в точке, для которой комбинация производственных факторов, выбранных “негибкой” фирмой, оказывается (случайным образом) оптимальной.

Рис. 6.4. Сравнение функций предлагаемых рент “гибкой” и “негибкой” фирм

ния к рынку осуществляет замену факторов с целью экономии как на транспортных расходах, так и на издержках производства. В результате функция ренты, предлагаемой “гибкой” фирмой (R_f), является выпуклой. Функции соприкасаются в точке, соответствующей одинаковым комбинациям их производственных затрат (u^*).

Отдадут ли владельцы земли участки в аренду “негибким” фирмам? В большинстве случаев “гибкие” фирмы будут способны предложить более высокую цену. “Негибкая” фирма получит землю лишь в случае, если она удачно выбрала эффективную комбинацию производственных факторов. Негибкость означает неэффективность, а конкуренция за землю устраняет неэффективные фирмы.

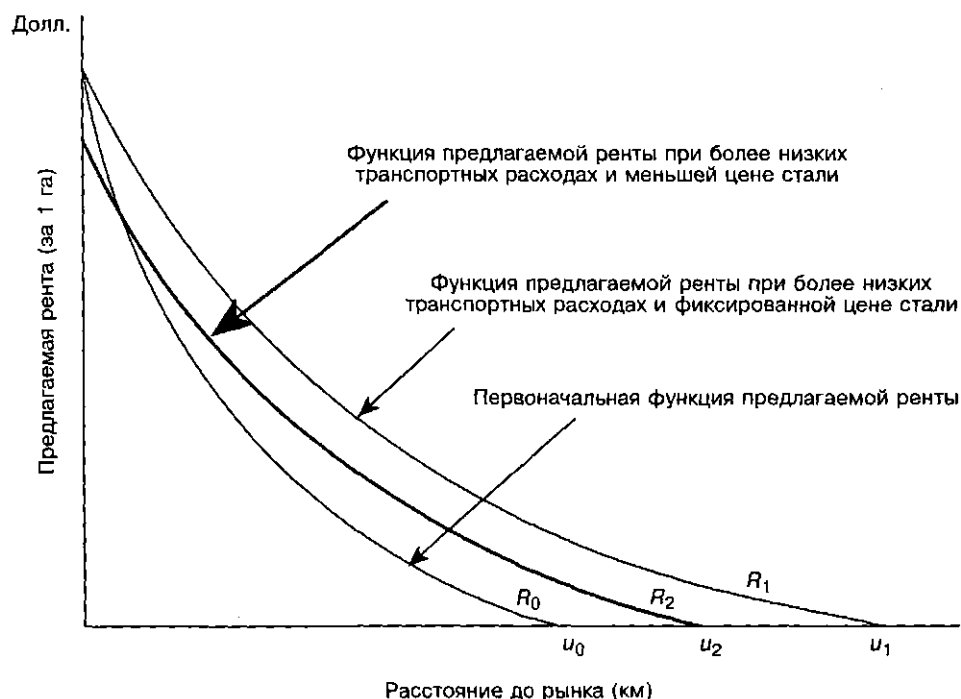
Уменьшение транспортных расходов и земельная рента

Каким образом уменьшение транспортных расходов влияет на функцию предлагаемой земельной ренты? На рис. 6.5 R_0 соответствует первоначальной функции предлагаемой ренты для производственного района радиусом u_0 км. За пределами u_0 транспортные расходы настолько высоки, что фирмы вообще не захотят платить за землю. Предположим, что построена новая автострада и это позволило уменьшить стоимость перевозки товаров к рынку.

Снижение транспортных расходов уменьшает крутизну функции предлагаемой ренты. При фиксированной цене стали функция предлагаемой земельной ренты повышается с R_0 до R_1 , соответственно радиус производственного района возрастает с u_0 до u_1 км. В этом случае выгоду от сократившихся транспортных расходов извлекают землевладельцы: земля в пределах первоначального производственного района приносит более высокую ренту, а дополнительная земля (между u_0 и u_1) также начинает давать определенную ренту.

Уменьшение транспортных расходов приводит к увеличению поставок стали по двум причинам. Во-первых, в первоначальном производственном районе земля используется более интенсивно. По мере роста земельной ренты фирмы начинают экономить на земле, замещая ее неземельными факторами. Изокванты ползут вверх, объем производства в расчете на 1 га возрастает. Во-вторых, под производство используется дополнительная земля (между u_0 и u_1), что увеличивает общую производственную площадь.

Как рост объемов производства влияет на функцию предлагаемой ренты? Если поставки увеличиваются настолько, что равновесная цена стали снижается, то совокупный доход в расчете на 1 га



Снижение транспортных расходов уменьшает крутизну функции предлагаемой ренты. Если цена на сталь фиксированна, то функция поднимается с R_0 до R_1 . Если поставки ее возрастают, а рыночная цена падает, то функция предлагаемой ренты опускается с R_1 до R_2 .

Рис. 6.5. Влияние снижения транспортных расходов на функцию предлагаемой ренты

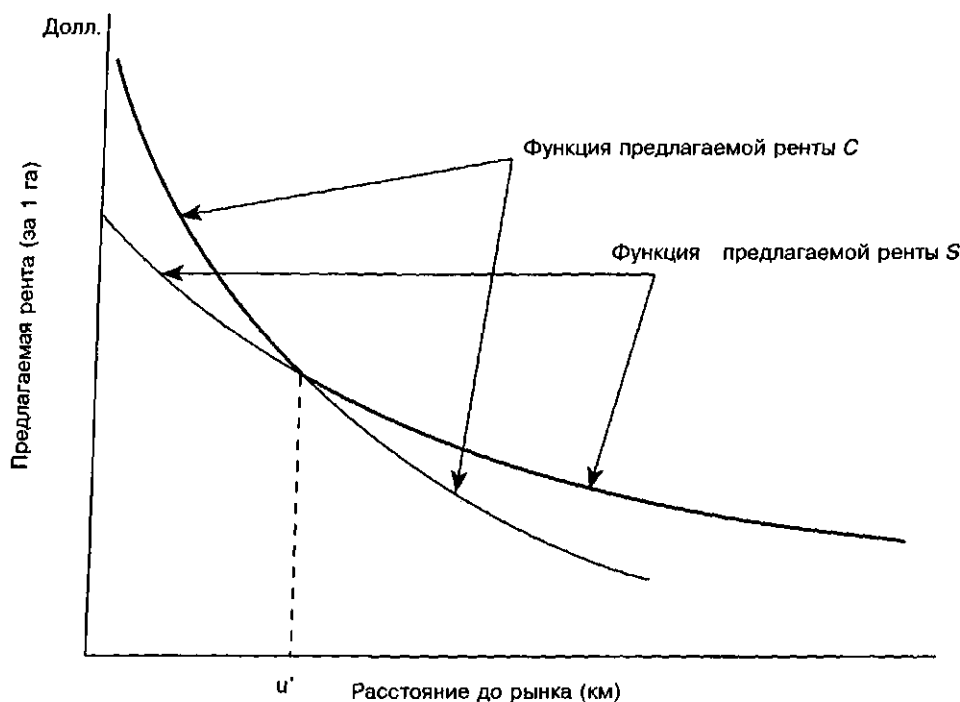
уменьшается, а с ним уменьшаются и суммы, которые фирмы готовы платить за землю. На рис. 6.5 показано, что уменьшение цены стали сдвигает функцию предлагаемой ренты вниз, от R_1 к R_2 . В результате радиус производственного района уменьшается с u_1 до u_2 .

Выгоду от строительства автостреды делят между собой землевладельцы и потребители. Первые могут повысить земельную ренту, потому что их земля становится более доступной. В свою очередь, потребители выигрывают от снижения цен — следствия большего объема поставок. Распределение этих выгод между землевладельцами и потребителями зависит от географии программы дорожного строительства. Если автостреду строит отдельный город, то поставки стали возрастут незначительно и цена уменьшится тоже незначительно. Поэтому наибольшую пользу от строительства новой автостреды получают землевладельцы. Напротив, большая государственная программа строительства автомагистралей может повлечь за собой зна-

чительно большее увеличение производства, а значит, и заметное сокращение цен. В результате явную выгоду от строительства новых автострад ощутят и потребители.

Два варианта землепользования

На рис. 6.6 показано, как земля распределяется между двумя конкурирующими пользователями. Поскольку землю получает тот, кто



Поскольку функция предлагаемой земельной ренты у производства C более крутая, чем у S, C занимает земельный участок, расположенный ближе к рынку. Функция предлагаемой земельной ренты у C круче из-за более высоких транспортных расходов. Причины этого — либо более высокие удельные транспортные издержки (скажем, перевозить стальные ограды дороже, чем сталь в слитках), либо большая выработка на 1 га (скажем, сталь в сравнении с алюминием). Равновесная функция земельной ренты изображена жирной линией (это функция предлагаемой ренты C при $u < u'$ и функция предлагаемой ренты S при $u > u'$). Распределение земли основано на принципе максимального и наиболее эффективного использования.

Рис. 6.6. Производство с более крутой функцией предлагаемой земельной ренты располагается вблизи рынка

предлагает за нее самую высокую цену, земля в радиусе u' км от рынка занята производством C (фирмы—изготовители стальной ограды), а земля за пределами u' км занята производством S (фирмы—изготовители стали в слитках). Равновесная функция земельной ренты (жирная линия на рис. 6.6) показывает, как установится рыночная рента в разных местах. При $u < u'$ C делает более выгодные предложения, чем S , и поэтому функция предлагаемой ренты совпадет с функцией земельной ренты C . При $u > u'$ функция земельной ренты совпадет с функцией ренты, предлагаемой S .

Производство C занимает ближайшие к рынку участки земли, потому что функция предлагаемой ренты у него круче. Дело в том, что данная функция имеет отрицательный угол наклона из-за транспортных расходов. Чем они выше, тем функция круче. Транспортные расходы выше, если продукция многотоннажная или перевозка ее обходится дороже.

- 1. Большая выработка на 1 га площади: сталь или алюминий.** Поскольку на 1 га земли можно произвести больше стали, чем алюминия, у производителей стали транспортные расходы выше, а функция предлагаемой ренты круче (при прочих равных условиях), чем у производителей алюминия.
- 2. Более высокие удельные транспортные расходы: сталь в слитках или стальные ограды.** 1 т стальной ограды занимает больше места, чем 1 т стали в слитках, поэтому удельные транспортные издержки в первом случае выше. Фирмы—изготовители стальной ограды имеют поэтому более высокие общие транспортные издержки (при прочих равных условиях) и более крутую функцию предлагаемой ренты.

В общем случае производство с большими транспортными расходами (с более высокими транспортными тарифами или большим весом грузов) занимает земельный участок ближе к центру.

Насколько эффективно рыночное распределение земли? Как уже сказано, участки в центре достаются производствам с самыми высокими транспортными расходами, т.е. производствам, которые могут извлечь наибольшую выгоду из близости к рынку. К примеру, представим себе, что завод—изготовитель стали вначале обосновался на расстоянии 1 км от рынка, а затем поменялся местами с заводом—изготовителем алюминия, который был расположен на расстоянии 3 км от рынка. Поскольку у предприятия, выпускающего сталь, транспортные расходы на 1 га производственной площади выше, в результате обмена участками они возрастут больше, чем уменьшатся транспортные расходы второго предприятия, выпускаю-

щего алюминий, и, таким образом, общие транспортные расходы возрастут. Следовательно, рынок, отводя центральные земельные участки под производства с относительно высокими транспортными издержками, тем самым сводит общую сумму транспортных расходов к минимуму. Как любят говорить застройщики, земля распределяется по принципу “максимального и наиболее эффективного использования”.

Вывод о том, что земельный рынок распределяет землю эффективно, основывается на допущении, что землепользование не ведет к отрицательным внешним эффектам. Если такие эффекты есть, то рыночное распределение перестает быть эффективным и вмешательство государства может быть оправдано соображениями экономической эффективности.

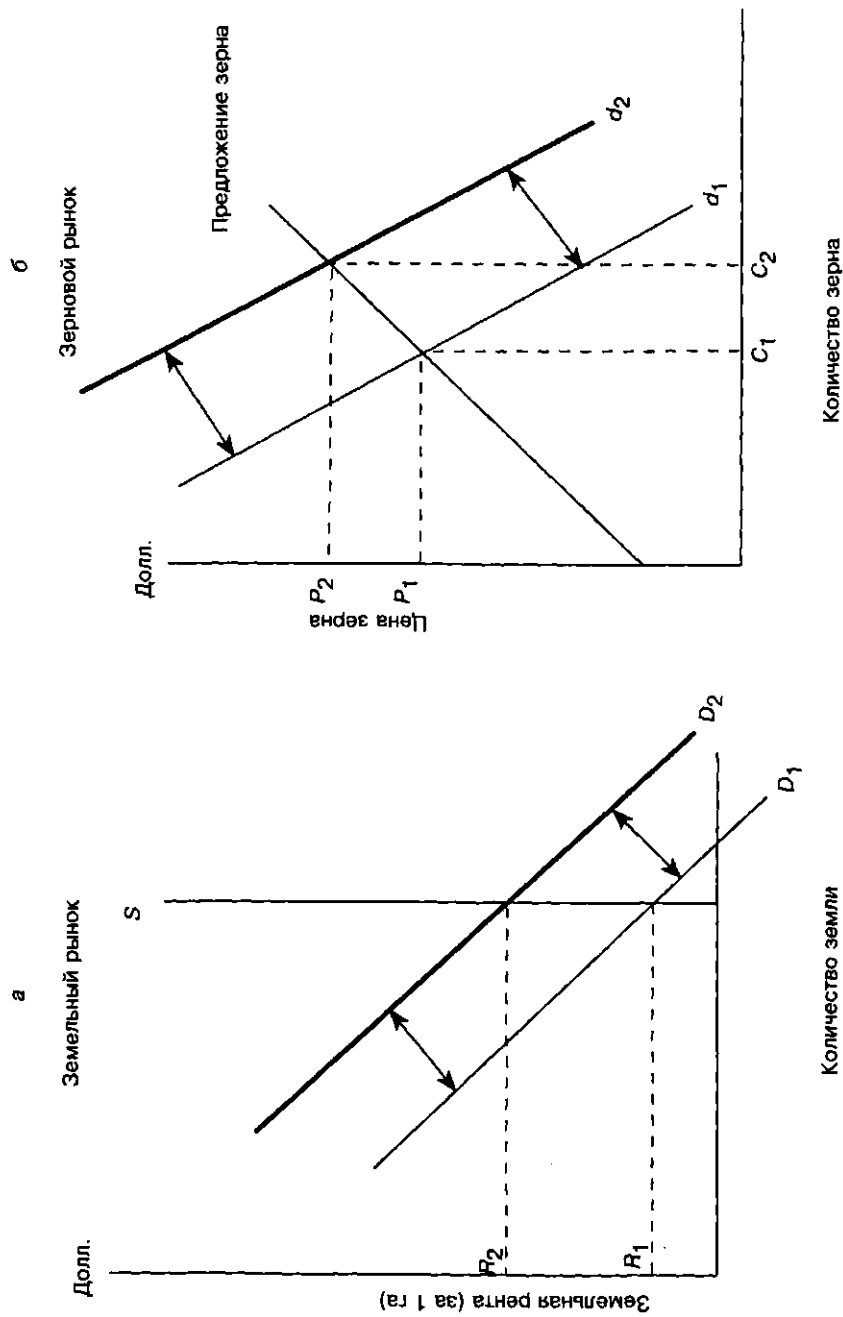
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЫНКОВ

Спрос на землю обусловлен спросом на продукцию. В данном разделе рассматривается взаимодействие между земельным рынком и рынком товарной продукции. Обсуждается вопрос, напоминающий известную шутку: что было раньше — курица или яйцо? А именно: цена на землю высока из-за высокой стоимости продукции или стоимость продукции высока, потому что высока цена на землю?

Британские “хлебные законы”, принятые в XIX в., ограничивали ввоз зерна в Великобританию. Уменьшение поставок по импорту привело к росту спроса на зерно, производимое внутри страны. На рис. 6.7 показано влияние “хлебных законов” на зерновой и земельный рынки.

1. **Зерновой рынок.** “Хлебные законы” поднимают кривую спроса с d_1 до d_2 . Цена на зерно внутреннего производства возрастает с P_1 до P_2 , а количество произведенного зерна — с C_1 до C_2 .
2. **Земельный рынок.** По мере увеличения внутреннего производства зерна спрос на землю растет. Как показано на рис. 6.7, увеличение производства зерна ведет к подъему кривой спроса с D_1 до D_2 . А поскольку кривая пахотных земель совершенно неэластична (земельный фонд неизменен), рост спроса вызывает увеличение цены на землю с R_1 до R_2 .

Итак, цена на землю высокая из-за высокой цены на зерно. “Хлебные законы” вызвали рост цен на зерно, что, в свою очередь,



В результате принятия “хлебных законов” импорт зерна сократился, что увеличило спрос и цену зерна внутреннего производства. Последнее возросло с C_1 до C_2 , а спрос на землю — с D_1 до D_2 . Цена земли увеличилась с R_1 до R_2 . Высокая цена земли обусловлена высокой ценой и ростом производства зерна.

Рис. 6.7. Дебаты о “хлебных законах”

стимулировало его производство и спрос на пахотные земли. Землевладельцы отреагировали на это повышением цен на землю. Итак, высокие цены на землю являются следствием, а не причиной высоких цен на зерно.

Уроки дебатов вокруг “хлебных законов” применимы и к рынку городского жилья. Рассмотрим следующее утверждение: “Алчные московские землевладельцы подняли цену на землю, увеличив тем самым и цену жилья”. В действительности цена на землю высока, потому что высок спрос на жилье (и спрос на землю под его строительство). По мере роста спроса на жилье цена на него тоже растет, что побуждает строительные фирмы покупать больше земли под строительство дополнительного жилья. Увеличение спроса на землю, в свою очередь, вызывает рост ее цены. Или рассмотрим такое заявление: “Цена на землю в Санкт-Петербурге настолько высока, что лишь немногие могут позволить себе жить в этом городе”. На самом деле цена на землю в Санкт-Петербурге высока именно потому, что так много людей могут позволить себе жить там. Большой спрос на жилье порождает большой спрос на землю, что приводит к повышению ее цены. Таким образом, высокая цена земли является следствием, а не причиной высокой цены жилья.

Резюме

Конкуренция за землю ведет к повышению земельной ренты до такого уровня, при котором экономическая прибыль землепользователя становится равной нулю. Иными словами, рента равняется прибыли, полученной пользователем, до ее уплаты. На примере производственной отрасли показывается, что предлагаемая земельная рента зависит от расстояния до центрального рынка (при условии сведения к минимуму транспортных издержек) и способности землепользователя компенсировать расходы на землю за счет других ресурсов. Первый атрибут обуславливает отрицательный наклон функции, второй — ее выпуклость. В результате конкуренции между отраслями земельные участки вблизи рынка достаются отраслям с самыми крутыми функциями предлагаемой ренты (самыми высокими транспортными издержками).

Представляется очевидным, что спрос на землю определяется спросом на производимую на ней продукцию (товары, дома, сельскохозяйственную продукцию и т.п.). Следовательно, увеличение спроса на любой товар в той мере, в какой оно приводит к увеличению прибыли (до уплаты ренты), будет вызывать и рост ренты.

Глава 7

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И РАСПОЛОЖЕНИЯ ЖИЛЬЯ В СВЕТЕ ПРЕДЛАГАЕМОЙ РЕНТЫ

В данной главе изложенные ранее идеи применяются для анализа земельной ренты и землепользования в моноцентрическом городе. Вплоть до начала XX в. моноцентрический город являлся основной городской формой в промышленно развитых странах с рыночной экономикой. В таком городе коммерческая и промышленная деятельность концентрируется в центральном городском ядре. Позднее крупные города стали полицентрическими, в их пригородах возникли свои собственные центры, которые дополняют и конкурируют со старым городским центром. В данной главе рассматривается, как рыночные силы определяют развитие моноцентрического города и превращение его в полицентрический.

Зачем изучать моноцентрический город? Хотя в наши дни лишь немногие крупные города по-прежнему являются моноцентрическими, анализ моноцентрического города важен по четырем причинам. Во-первых, моноцентрический город был преобладающей городской формой вплоть до начала XX в., и городская история в значительной степени является историей моноцентрического города. Во-вторых, многие нынешние малые и средние по размерам города, ориентированные на рынок, по-прежнему остаются моноцентрическими. В-третьих, чтобы объяснить переход от традиционного моноцентрического города к современному полицентрическому, необходимо прежде всего понять, какие силы стоят за развитием моноцентрического города. В-четвертых, многое из опыта моноцентрической модели справедливо и для современного полицентрического города.

Исследование проблем землепользования в моноцентрическом городе начинается с центра города и продолжается в направлении окраин. В первом разделе рассматриваются функции предлагаемой

ренты в трех секторах экономики (промышленность, конторские учреждения, розничная торговля). Эти функции применяются для анализа структуры землепользования в деловом центре города. Второй раздел посвящен вопросам размещения жилья, в нем рассматривается функция ренты, предлагаемой за участки под жилую застройку. В третьем разделе объясняется, почему рабочие места сосредоточены главным образом в городском центре, т.е. почему город становится моноцентрическим. В четвертом разделе функция предлагаемой жилищной ренты строится, исходя из более реалистичного набора допущений, чем те, которые были приняты в простой моноцентрической модели. Два заключительных раздела этой главы носят эмпирический характер и представляют собой ответы на три вопроса. Во-первых, почему в некоторых крупных городах бедные семьи часто селятся в центральной части, а зажиточное население, наоборот, тяготеет к пригородам? Во-вторых, насколько быстро уменьшается земельная рента по мере удаления от центра города? В-третьих, какова связь между плотностью населения и расстоянием до центра города?

Традиционный моноцентрический город строится на транспортной технологии XIX в. Для нее характерны три основных допущения:

1. **Центральный экспортный узел.** Вся промышленная продукция вывозится из города через конечную железнодорожную станцию, расположенную в центре города (центральный экспортный узел).
2. **Схема городского рельсового транспорта похожа на лучи, исходящие из одного центра.** Пассажиры и покупатели добираются на нем из жилых кварталов в деловой центр. Транспортные линии расположены по радиальному принципу и, как спицы в колесе, сходятся в деловом центре.
3. **Агломеративная экономика.** Деятельность конторских учреждений строится на личных контактах: служащие из различных учреждений встречаются при этом опять-таки в центре города.

При этих допущениях центр города является фокусом всей агломерации: производителей привлекает в него экспортный узел, учреждения — деловой центр, розничную торговлю — центр городской транспортной сети, а жителей — рабочие места и магазины, расположенные в центральной части города.

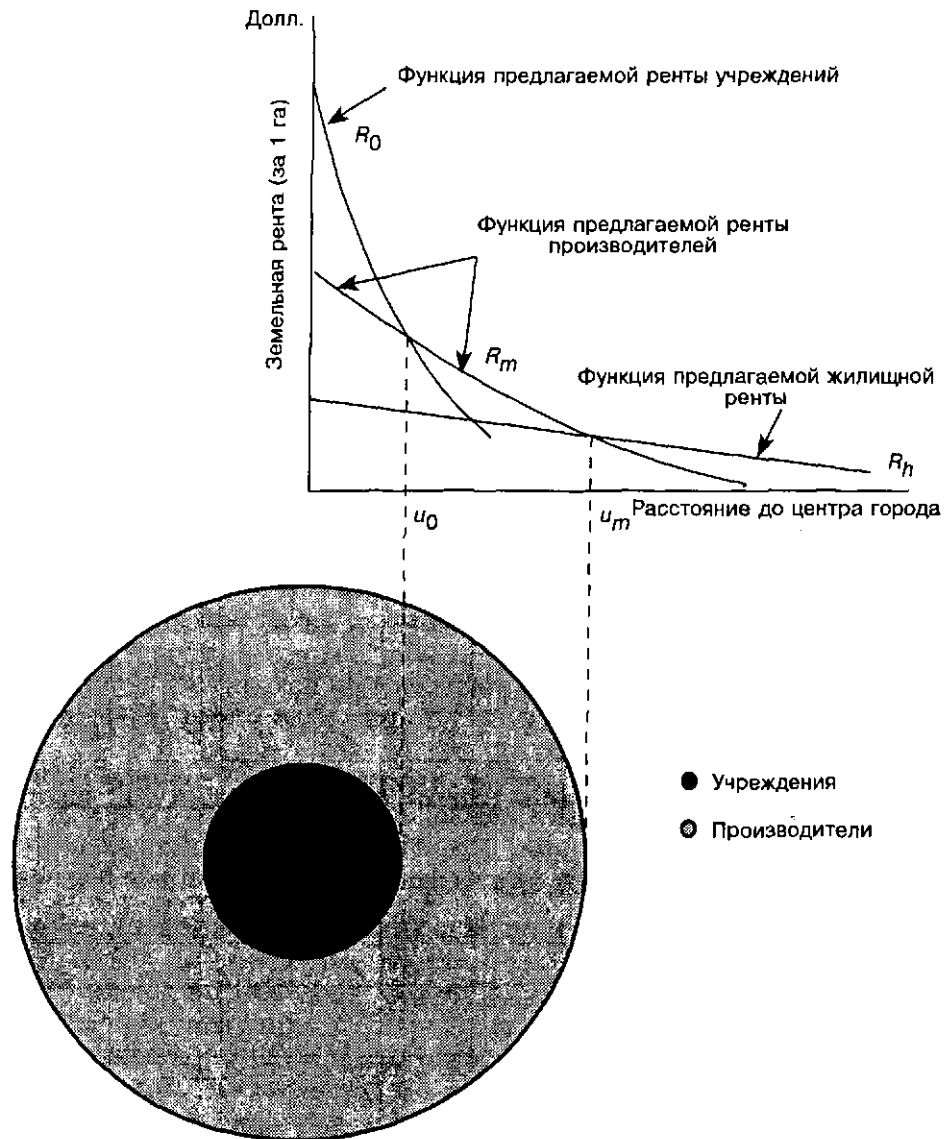
ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕ В ДЕЛОВОМ ЦЕНТРЕ

Итак, в моноцентрическом городе производители и конторские учреждения одинаково ориентированы на деловой центр города. Производителей привлекает центральный экспортный узел, а учреждения тяготеют к центру города, чтобы облегчить личные контакты. Спрашивается: каким образом земля в деловом центре распределяется между этими двумя видами деятельности?

На рис. 7.1 показаны функции предлагаемой ренты производителей (R_1) и конторских учреждений (R_0). На нем изображена также функция предлагаемой ренты городских жителей (R_h), которая будет рассматриваться несколько позже. Поскольку землю получает тот, кто дает наибольшую цену, учреждения вытесняют производителей в радиусе u_0 км от центра. Производители предлагают более выгодные условия, чем учреждения и жители, в полосе между u_0 и u_m км от центра. Это приводит к возникновению производственного района ("промышленного пояса") шириной ($u_m - u_0$) км. Центральный район города занят учреждениями, потому что функция предлагаемой ими ренты круче, чем функция предлагаемой ренты производителей.

Функция предлагаемой ренты учреждений крутая, потому что для этой отрасли характерны относительно высокие транспортные расходы. Ведь деятельность учреждений основана на частых личных контактах, а "продукция" их доводится до потребителей, расположенных в центре города, через высокооплачиваемых финансовых консультантов. Напротив, транспортные расходы производственных отраслей относительно низкие. Но все функции предлагаемой ренты имеют отрицательный наклон из-за транспортных расходов, и чем выше транспортные издержки, тем больше эта крутизна.

Встает вопрос, насколько эффективно такое распределение земли между пользователями? Говоря языком застройщиков, распределяется ли земля по принципу "максимально производительного и эффективного использования"? Конторские учреждения занимают ближайшие к центру участки, так как у них самые высокие транспортные расходы. Такое распределение эффективно, потому что позволяет учреждениям извлекать наибольшую выгоду из близости к городскому центру. Предположим, что финансовая фирма, расположенная в одном квартале от городского центра, поменялась местом с производственной фирмой, расположенной от центра города на три квартала дальше ($1/3$ км). Такой обмен земельными участками увеличил бы транспортные расходы финансовой фирмы на 7200 долл. (три квартала из расчета 2400 долл. за квартал), в то время как расходы производственной фирмы на перевозку грузов



Для учреждений характерна относительно крутая функция предлагаемой ренты, потому что перевозка людей обходится дороже, чем перевозка грузов. Поэтому вблизи городского центра конторы предлагают более выгодную цену на землю, чем производители. Другими словами, центральные земельные участки занимаются такими видами деятельности, которые получают от близости к центру максимальную выгоду (наибольшее снижение транспортных расходов).

Рис. 7.1. Функции предлагаемой земельной ренты и землепользование в деловом центре города

уменьшились бы всего на 42 долл. ($\frac{1}{3}$ км из расчета 125 долл. за 1 км). То есть расходы на проезд служащих финансовой фирмы возросли бы больше, чем уменьшились затраты производителей на перевозку грузов. Другими словами, совокупные транспортные расходы увеличились бы. Итак, рыночное распределение земли, при котором центральные земельные участки отводятся под учреждения, уменьшает общие транспортные расходы.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЛИ ПОД ЖИЛЬЕ

В данном разделе использование земли под жилье рассматривается на примере простой модели жилищного сектора. В соответствии с остаточным принципом предлагаемая рента за землю под жилье равняется превышению совокупного дохода над общими расходами. Поэтому на первом этапе анализа земельной ренты за участки, предназначенные под жилье, жилищное строительство будет рассмотрено с точки зрения доходности. Функция цены жилья свидетельствует о наличии взаимосвязи между его ценой и расстоянием до городского центра.

Простейшая модель жилищного сектора исходит из целого ряда упрощающих допущений. Далее по ходу изложения эти допущения будут сниматься.

1. Один из членов каждой семьи ездит на работу в деловой центр города.
2. Количество поездок в других направлениях незначительно.
3. Коммунальные услуги и налоги одинаковы во всех районах города.
4. Качество воздуха повсюду одинаково.
5. Все семьи имеют одинаковые доходы и одни и те же жилищные предпочтения.
6. Экономическая ценность времени, расходуемого на проезд в центр города, равна нулю.

Первые четыре допущения делают деловой центр действительным фокусом всей жизни городских жителей. В нем сосредоточены все рабочие места, в то время как все остальное (коммунальное обслуживание, налоги, качество воздуха) распределено равномерно по всему городу. Пятое допущение означает, что выбор типичной семьи является представительным для всего населения города. Шес-

тое допущение означает, что в модели не учтены издержки, связанные с затратами времени на проезд в центр города.

Функция цены жилья

Под ценой жилья обычно понимается цена за единицу жилищных услуг. В данной главе цена жилья означает цену 1 кв. фута жилого помещения в месяц. Если семья снимает дом площадью 1000 кв. футов (90 м²) за 250 долл. в месяц, то цена жилья составляет 25 центов за 1 кв. фут (250 долл., поделенные на 1000 кв. футов). Функция цены жилья показывает, сколько семья готова уплатить за жилище в разных районах города. Функция цены жилья бывает двух типов: линейная и выпуклая.

Линейная функция цены жилья (при отсутствии замещения в потреблении). На рис. 7.2 изображена функция цены жилья при следующем наборе допущений:

1. **Все жилые помещения одинаковы.** Каждое жилище в городе имеет 1000 кв. футов жилой площади.
2. **Неизменный бюджет.** Типичная семья имеет неизменный бюджет, из которого ежемесячно на оплату жилья и проезда по городу тратится 300 долл.
3. **Стоимость проезда в центр города.** Стоимость проезда в центр города составляет 20 долл. за 1 милю (1,6 км) в месяц, т.е. семья тратит на проезд 20 долл., живя в одной миле от центра, 40 долл. — в двух милях от центра и т.д.

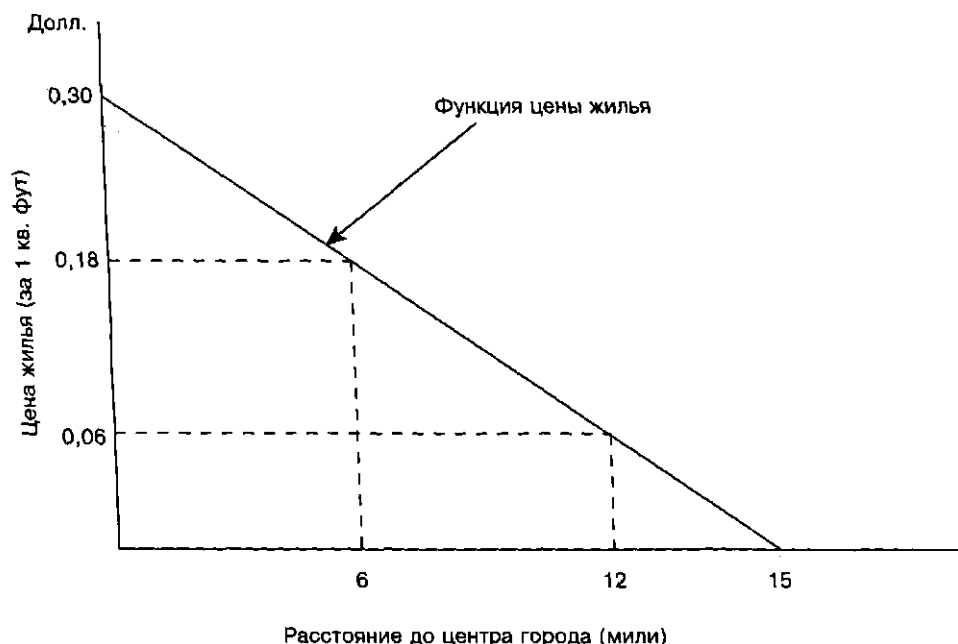
Чему равна плата за жилье в разных районах города? В центре, где расходы на проезд равняются нулю, семья может потратить на оплату жилья все 300 долл. При площади дома в 1000 кв. футов цена жилья составит при этом 30 центов за 1 кв. фут. На расстоянии 6 миль от центра расходы на проезд составляют 120 долл., а значит, на оплату жилья остается лишь 180 долл. (18 центов за 1 кв. фут). На рис. 7.2 угол наклона функции соответствует 2 центам на милю.

Отрицательный наклон функции цены жилья необходим для существования локационного равновесия, т.е. ситуации, когда все семьи удовлетворены своим местожительством и никто не хочет переезжать.

Чтобы понять, почему равновесная функция цены жилья имеет отрицательный наклон, предположим, что вначале она была горизонтальной. Тогда, если цена жилья составляет 15 центов за 1 кв.

фут на всей территории города, то семья может снять в любом месте жилище площадью 1000 кв. футов за 150 долл. в месяц. Предположим, что вначале семья сняла жилье в 10 милях от городского центра. Поскольку при переезде ближе к центру транспортные расходы уменьшаются, а арендная плата остается прежней, семья постарается переехать поближе к городскому центру. Другие семьи захотят сделать то же самое. Но по мере роста спроса на жилье, расположенное в центре города, стоимость его увеличивается; а поскольку спрос на жилье вдали от центра уменьшается, то и цена его тоже уменьшается. Иными словами, перемещение семей в сторону городского центра превращает горизонтальную функцию цены жилья в наклонную.

В условиях равновесия функция цены жилья такова, что местоположение вообще не играет роли, так как различия в транспортных расходах полностью компенсируются различиями в стоимости жилья. При переезде на 1 милю ближе к центру города расходы на про-



Цена жилья уменьшается с 30 центов за 1 кв. фут в центре города до 6 центов за 1 кв. фут в 12 милях от центра города. Однако при этом растет стоимость проезда (так как увеличивается расстояние до центра), поэтому в конечном счете местоположение жилья вообще теряет свое значение.

Рис. 7.2. Функция цены жилья в городе с одинаковыми (по 1000 кв. футов) жилыми помещениями

езд уменьшаются на t (стоимость проезда за 1 милю), однако стоимость жилья возрастает на P (изменение цены в расчете на 1 кв. фут), помноженное на H (занимаемая площадь в кв. футах). Местоположение жилья теряет свое значение, если уменьшение транспортных расходов строго равняется увеличению его стоимости:

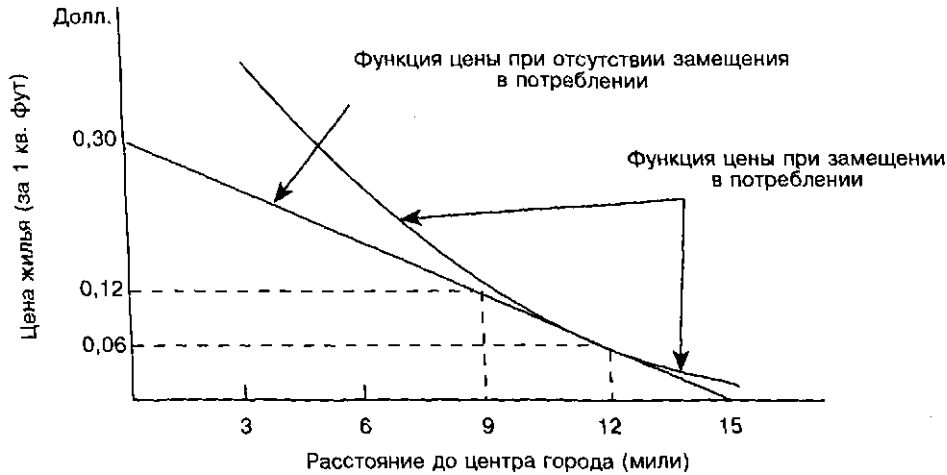
$$t = -\Delta P \cdot H. \quad (7.1)$$

При $t = 20$ долл. и $H = 1000$ кв. футов семье все равно, в каком из двух мест поселиться, если цена жилья с каждой милей удаления от центра возрастает на 2 цента за 1 кв. фут. Именно такая ситуация показана на рис. 7.2.

Выпуклая функция (при замещении в потреблении). Функция цены жилья на рис. 7.2 является линейной, потому что все жилые помещения в городе одинаковы: все семьи живут в домах площадью 1000 кв. футов независимо от цены жилья. Более реалистично предположить, что спрос на жилье зависит от его цены. Иными словами, люди подчиняются закону спроса, в соответствии с которым запрашиваемое количество жилья уменьшается по мере увеличения его цены. Когда семья переезжает ближе к центру города, она начинает платить за жилье больше и ей приходится снимать квартиру меньшей площади. По мере увеличения доли расходов на жилье семья компенсирует их сокращением потребления других товаров.

На рис. 7.3 показано, как замещение в процессе потребления влияет на цену жилья. Под рисунком приведена принятая (условно) структура распределения жилой площади. Представим, что семья, которая раньше жила в 12 милях от центра, где цена жилья составляет 6 центов за 1 кв. фут, переехала и теперь живет в 9 милях от центра. Если бы занимаемая площадь осталась прежней — 1000 кв. футов, то семье пришлось бы платить за жилье на 60 долл. больше (ровно на столько уменьшились ее транспортные расходы), или на 6 центов больше за каждый квадратный фут. Но поскольку занимаемая площадь уменьшилась с 1000 до 750 кв. футов, семья может доплачивать больше, чем по 6 центов за 1 кв. фут, за счет уменьшившихся транспортных расходов. Как правило, когда семья переезжает в дорогостоящий городской центр, она занимает меньшее по площади жилище. Однако цена за 1 кв. фут жилья возрастает при этом быстрее, хотя транспортные расходы уменьшаются на неизменные 20 долл. за 1 милю. Таким образом, рис. 7.3 показывает, что если потребители руководствуются законом спроса, то функция цены жилья является не линейной, а выпуклой.

Наклон функции цены жилья может быть выражен простой алгебраической формулой. Поскольку и цена жилья (P), и занимаемая площадь (H) меняются в зависимости от расстояния до городского



По мере приближения семьи к городскому центру стоимость жилья возрастает. Если семья компенсирует эти возросшие расходы на жилье снижением потребления других товаров, то функция цены жилья становится не линейной, а выпуклой.

Принятая на графике зависимость от расстояния до центра:

Расстояние до городского центра (мили)	3	6	9	12
Занимаемая жилая площадь (кв. футы)	400	600	750	1000

Рис. 7.3. Функция цены жилья с учетом замещения в потреблении и при его отсутствии

центра (u), состояние равновесия между издержками маятниковой миграции в центр города и расходами на жилье может быть выражено уравнением

$$\Delta u \cdot t = -\Delta P(u) \cdot H(u). \quad (7.2)$$

В любой заданной точке (u) изменение в затратах на маятниковую миграцию (u , помноженное на стоимость проезда за милю) равняется изменению цены жилья, помноженному на занимаемую жилую площадь. Данное уравнение может быть представлено таким образом, чтобы показать угол наклона функции цены жилья:

$$\frac{\Delta P(u)}{\Delta u} = -\frac{t}{H(u)}. \quad (7.3)$$

В приведенном ранее примере t равняется 20 долл. и $H(9)$ равняется 750. Соответственно крутизна функции цены жилья при $u = 9$ составляет 0,0267 долл. (20/750). Это больше, чем крутизна (0,02 долл.) в ситуации, когда размеры занимаемой площади неизменны. Поскольку $H(6)$ равняется 600, то при $u = 6$ крутизна равна 0,033 долл. (20/600). Таким образом, по мере приближения се-

мы к центру города занимаемая площадь уменьшается, а крутизна функции цены жилья увеличивается.

Как быстро понижается цена жилья при увеличении расстояния до центра города? Под градиентом цены жилья понимается изменение стоимости жилья (в процентах) в расчете на 1 милю. Поделив обе части уравнения (7.3) на P , получим:

$$\frac{\Delta P/P}{\Delta u} = - \frac{t}{H(u) \cdot P(u)} \quad (7.4)$$

Иными словами, градиент цены жилья равен удельным (на 1 милю) транспортным расходам, деленным на квартплату. Если, к примеру, полная стоимость проезда в центр города (включая не только денежные расходы, но и ценность затраченного времени) составляет 1 долл. за 1 милю проезда туда и обратно, то ежемесячные расходы на проезд в городской центр (из расчета 20 рабочих дней в месяц) равны 20 долл. за 1 милю проезда туда и обратно. Если семья тратит на жилье 500 долл. в месяц, то градиент квартплаты составляет 4% на 1 милю (20/500).

Функция предлагаемой ренты за участки под жилищное строительство

Функция предлагаемой ренты за участки под жилищное строительство показывает, сколько строители жилья готовы уплатить за землю в разных районах города. В соответствии с остаточным принципом строители жилья готовы платить ренту в размере превышения совокупного дохода над общими расходами. Существуют два типа функций предлагаемой ренты: первый — для строительства жилья при неизменном соотношении факторов, второй — для случая, когда строительные фирмы осуществляют замещение факторов.

Функция предлагаемой ренты при постоянном соотношении факторов производства. Рассмотрим сначала вариант, когда жилье строится при фиксированном соотношении факторов производства. Характеристики фирм, строящих жилье, при этом следующие.

1. **Производство.** Каждая фирма производит Q м² жилья, используя землю и другие производственные факторы. После того как дом построен, он может либо использоваться как одно жилище (на Q м² площади), либо быть разделен на x жилых ячеек площадью (Q/x) м² каждая.
2. **Издержки, не связанные с землей.** На каждый дом идут затраты, не связанные с землей, в размере K .

3. **Постоянное соотношение факторов производства.** Каждая фирма строит Q м² жилья на T га земли при прочих затратах K вне зависимости от цены земли.
4. **Цена жилья.** Функция цены жилья имеет отрицательный угол наклона и является выпуклой.
5. **Совершенная конкуренция.** Рынки считаются совершенно конкурентными, так что экономическая прибыль фирмы равняется нулю.

В соответствии с остаточным принципом предлагаемая земельная рента равна превышению совокупного дохода над неземельными издержками. Совокупный доход равен цене жилья P , помноженной на Q , а общие издержки равны сумме неземельных издержек K и стоимости земли R , помноженной на T . Поскольку P меняется в зависимости от расстояния до центра города (u), предлагаемая земельная рента равна:

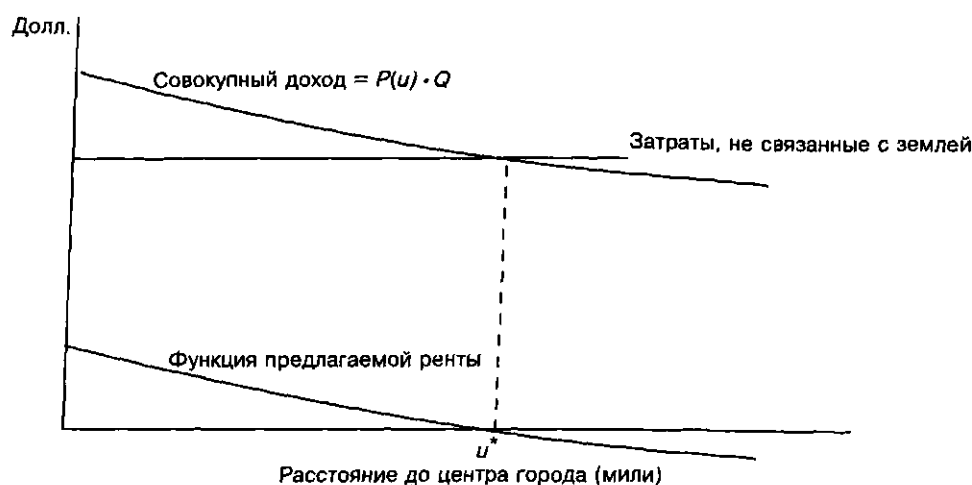
$$R(u) = \frac{P(u) \cdot Q - K}{T} . \quad (7.5)$$

Если при увеличении u цена жилья уменьшается, то функция предлагаемой ренты за участки под жилье имеет отрицательный угол наклона.

На рис. 7.4 изображена функция предлагаемой ренты за участки под строительство жилья. Горизонтальная линия соответствует неземельным издержкам в расчете на 1 га. Предполагается, что они повсюду одинаковые. Поскольку предлагаемая земельная рента равна совокупному доходу минус неземельные издержки, функция предлагаемой ренты расположена целиком под функцией дохода. Расстояние между ними равно величине строительных затрат, не связанных с землей. При u^* совокупный доход равен неземельным затратам, а значит, предлагаемая земельная рента равна нулю. Функция предлагаемой ренты выпуклая, потому что выпуклой является функция цены жилья.

Функция предлагаемой ренты при замещении производственных факторов. Функция предлагаемой ренты, изображенная на рис. 7.4, основана на предположении, что соотношение производственных факторов при строительстве жилья неизменно. Иными словами, фирмы, занимающиеся его строительством, используют одну и ту же комбинацию производственных затрат вне зависимости от местоположения участка и цены земли. Что произойдет, если фирма компенсирует возросшие расходы на землю за счет других затрат?

На рис. 7.5 изображены функции предлагаемой ренты “негибкого” и “гибкого” строителя жилья. “Негибкая” фирма использует

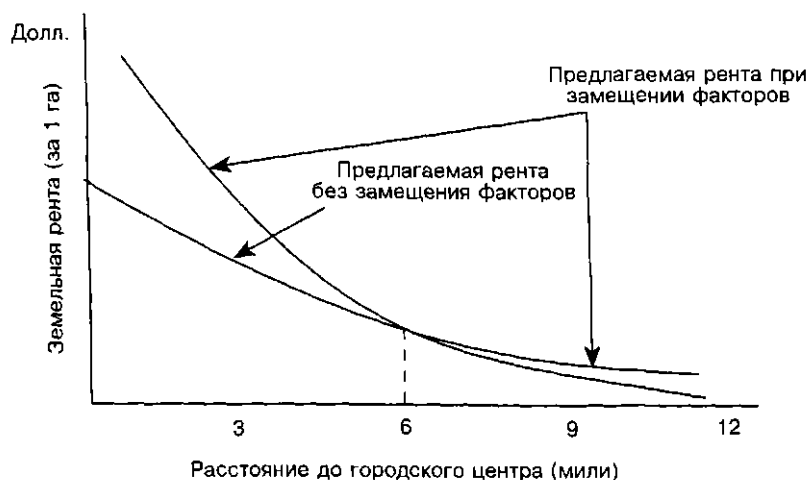


Рента, предлагаемая строительными фирмами, равна совокупному доходу в расчете на 1 га минус неземельные затраты. Совокупный доход (цена жилья, помноженная на его площадь в m^2) уменьшается по мере удаления от городского центра, потому что функция цены жилья имеет отрицательный угол наклона. Строительные затраты, не связанные с землей, повсюду одинаковы. Функция предлагаемой ренты выпуклая, потому что выпуклыми являются функции цены жилья и дохода. При $u=u^*$ строительные затраты, не связанные с землей, равны совокупному доходу, и, следовательно, предлагаемая рента равна нулю.

Рис. 7.4. Цена жилья и функция предлагаемой земельной ренты

одну и ту же комбинацию производственных факторов вне зависимости от местоположения участка. "Гибкая" фирма, напротив, по мере роста цены на землю компенсирует увеличившиеся затраты за счет других факторов, строя по мере приближения к центру дома большей этажности. Гибкая функция ренты расположена выше негибкой во всех точках, за исключением $u = 6$. В этом месте комбинация затрат "негибкой" фирмы случайно оказалась эффективной, и получилось, что обе строительные фирмы используют одну и ту же комбинацию производственных затрат. Но во всех других районах города это соотношение неэффективно (оно слишком низко в местах, расположенных вблизи центра, и слишком высоко в местах, удаленных от него). Другими словами, во всех точках, за исключением $u = 6$, у "гибкой" фирмы себестоимость жилья ниже, и поэтому она может предложить за землю более высокую цену, чем "негибкая".

Резюме: выпуклая функция предлагаемой ренты. Из анализа земельной ренты за участки под жилье можно извлечь два урока. Во-первых, функция предлагаемой ренты имеет отрицательный угол наклона, потому что функция цены жилья уменьшается. Во-вторых,



Замещение факторов (снижение дополнительных расходов на землю, обусловленных повышением ее цены, за счет более интенсивного использования других ресурсов) увеличивает выпуклость функции предлагаемой ренты.

Рис. 7.5. Функция предлагаемой ренты за участки под жилую застройку с учетом замещения факторов производства

функция предлагаемой ренты выпуклая, т.е. имеют место замещение в потреблении (которое обуславливает выпуклость функции цены жилья) и замещение факторов в самом строительстве (увеличивающее выпуклость функции ренты).

Насколько быстро уменьшается цена земли под жилищное строительство по мере удаления от центра города? Под **градиентом ренты** понимается выраженное в процентах изменение размера земельной ренты (или рыночной стоимости земли) в расчете на 1 милю. Градиент зависит от градиента цены жилья и места земли в структуре ресурсов, используемых при строительстве жилья. В табл. 7.1 градиент цены жилья составляет 4% (т.е. увеличение расстояния до центра города на 1 милю уменьшает рыночную стоимость жилья на 4% — со 150 000 до 144 000 долл.). При этом допускается, что стоимость земли составляет 20% общей стоимости недвижимости, расположенной в точке А. Поскольку цена капитала повсюду одинакова, все 6000 долл. уменьшения рыночной стоимости жилья при удалении от центра города на 1 милю относятся на долю земли. Последняя падает с 30 000 до 24 000 долл., или на 20%. Поскольку рыночная стоимость земли представляет собой не что иное, как современную стоимость ежегодного дохода от ренты (годовая рента, поделенная на ставку процента), градиент ренты (процентное изменение земельной ренты в расчете на милю) составляет 20%, т.е. в 5 раз больше градиента цены жилья.

Таблица 7.1

Градиент земельной ренты

	Местоположение	
	А	В
Расстояние до городского центра (мили)	4	5
Рыночная стоимость жилья (долл.)	150 000	144 000
Стоимость земли (долл.)	30 000	24 000
Стоимость реального основного капитала (долл.)	120 000	120 000

Допущения:

1. В районе А стоимость земли составляет 20% рыночной стоимости жилья.
2. Градиент цены жилья равняется 4% на милю.

Взаимоотношение между градиентом цены жилья и градиентом ренты может быть выражено алгебраически:

$$\text{Градиент ренты} = \frac{1}{\text{Доля земли в стоимости жилья}} \cdot \text{Градиент цены жилья.} \quad (7.6)$$

Чем меньше доля земли в стоимости дома, тем больше в процентном выражении сокращение земельной ренты, необходимое для компенсации заданного уменьшения цены жилья. Например, если в стоимости дома на долю земли приходится 10%, то градиент земельной ренты будет в 10 раз выше градиента цены жилья.

Плотность заселения жилого района

Как меняется плотность населения в моноцентрическом городе? Таблица 7.2 дает представление о том, как можно рассчитать плотность населения в различных районах города. Прежде всего необходимо вычислить размеры земельного участка (площадь земли на одну семью). По мере удаления от центра города его размеры растут по двум причинам.

1. **Замещение в потреблении.** Чем больше расстояние до центра города, тем меньше цена жилья, и люди могут позволить се-

Таблица 7.2

Плотность населения в разных районах города

	Местоположение	
	А	В
Расстояние до городского центра (мили)	0,2	4,0
Жилая площадь (м ²)	140,4	300,0
Площадь земли на 1 м ² жилой площади (м ²)	0,33	2,2
Размеры участка (м ²)	46,8	660,0

бе бо́льшую жилую площадь. Из табл. 7.2 видно, что потребление жилья возрастает с $140,4 \text{ м}^2$ на семью, проживающую в 0,2 мили от центра города (район А), до 300 м^2 — в 4 милях от центра (район В).

2. Замещение факторов. Так как с увеличением расстояния до центра города цена земли падает, строительные фирмы используют это, увеличивая площадь земельного участка в расчете на жилую ячейку. Как видно из табл. 7.2, на расстоянии 0,2 мили от центра города на 1 м^2 жилья приходится $0,33 \text{ м}^2$ земли. Иными словами, люди живут в трехэтажных многоквартирных домах. На расстоянии 4 миль от центра это соотношение равняется 2,2, т.е. семья занимает одноэтажный дом, а земельный участок в 2,2 раза больше площади дома.

Размер земельного участка равняется площади занимаемого жилья (в м^2 жилой площади), помноженной на площадь земельного участка, приходящуюся на одно жилище.

В результате замещения в потреблении и строительном производстве при удалении от центра города размеры земельных участков возрастают: семья, проживающая в 0,2 мили от центра города, имеет только $46,8 \text{ м}^2$ земли (трехэтажный дом, в котором проживают три семьи, занимает $140,4 \text{ м}^2$), в то время как семья, живущая в 4 милях от центра, использует $660,0 \text{ м}^2$ земли. На этом примере видно, что плотность заселения жилого района, расположенного в 0,2 мили от центра города, примерно в 14 раз превышает плотность заселения жилого района, находящегося на расстоянии 4 миль от центра.

ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЕ В МОНОЦЕНТРИЧЕСКОМ ГОРОДЕ

Рисунок 7.6 отражает структуру землепользования в моноцентрическом городе. Функция земельной ренты, предлагаемой конторскими учреждениями, пересекается с функцией ренты, предлагаемой промышленниками, на расстоянии u_0 миль до центра города. То есть район, занимаемый учреждениями, будет представлять собой круг радиусом u_0 миль. Функция предлагаемой ренты промышленников пересекается с функцией ренты за участки под жилье на расстоянии u_m миль от центра. Поэтому производственный район будет представлять собой кольцо шириной $(u_m - u_0)$ миль. Для упрощения на данном рисунке не учитывается функция ренты, предлагаемой розничной торговлей.

Виды деятельности в городе распределены в соответствии с их транспортными издержками: чем выше транспортные расходы, тем ближе к центру. Как отмечалось в гл. 6, производство с относительно высокими транспортными расходами имеет более крутую функ-

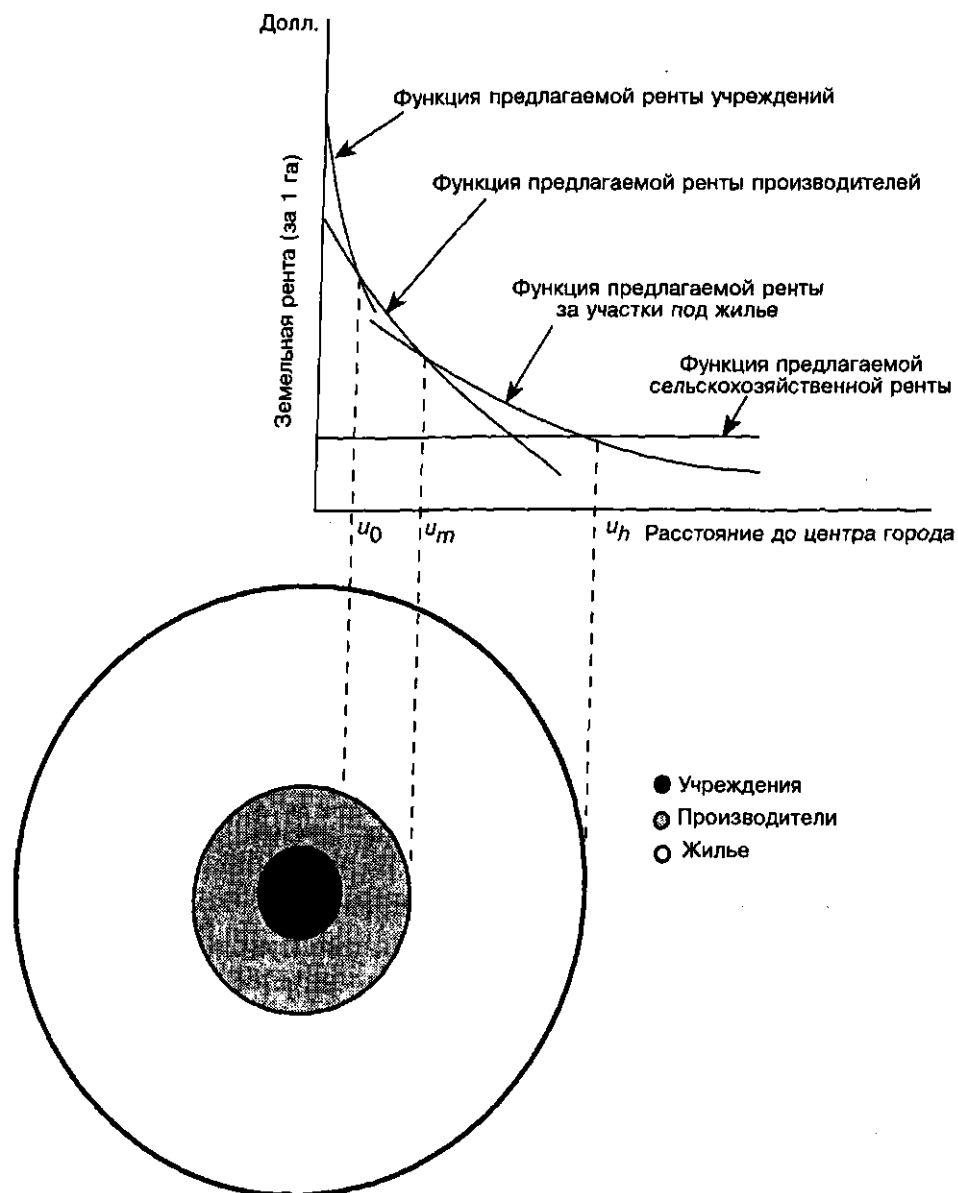


Рис. 7.6. Функции предлагаемой земельной ренты и землепользование в моноцентрическом городе

цию предлагаемой ренты и поэтому расположено ближе к рынку. В моноцентрическом городе “рынком” является центр города, где конторские работники встречаются со своими клиентами, а промышленники грузят свои изделия на корабли или поезда. Участки, ближайшие к центру, заняты учреждениями, потому что у них самые высокие транспортные расходы и соответственно самая крутая функция предлагаемой ренты. Далее кольцом располагаются промышленные предприятия, чьи транспортные расходы, а значит, и крутизна функции предлагаемой ренты чуть меньше. Жилищный сектор с его относительно низкими транспортными расходами и соответственно самой пологой функцией предлагаемой ренты занимает земли, наиболее удаленные от центра.

У такого пространственного распределения есть две интересные особенности. Во-первых, центр занят конторскими учреждениями. Как уже говорилось, у них более высокие транспортные расходы и поэтому относительно крутая функция предлагаемой ренты. Объясняется это тем, что конечный продукт деятельности таких учреждений доводится до потребителя конторскими служащими, в то время как продукция обрабатывающей промышленности перевозится вагонами.

Во-вторых, особенность моноцентрического города заключается в том, что рабочие места сконцентрированы в деловом центре города, а не распределены по всей его территории. Почему все фирмы-изготовители и учреждения расположены в деловом центре города? Для объяснения рассмотрим в качестве примера бейсбольную фирму, которая изучает возможность переезда из делового центра города в пригород. К чему это может привести?

1. **Более высокие расходы на перевозку грузов.** Фирма будет расположена дальше от центрального экспортного узла и поэтому будет нести более высокие затраты на перевозку грузов.
2. **Более низкая заработная плата.** Фирма приблизится к рабочей силе, и работники будут ездить на меньшее расстояние. Заработная плата компенсирует в числе прочих факторов издержки передвижения: чем дальше до центра города, тем она выше. Когда фирма переезжает ближе к используемой рабочей силе, транспортные расходы работников уменьшаются и фирма может платить им более низкую зарплату.

Окончательное решение фирмы зависит от того, какая чаша весов окажется тяжелее. С одной стороны, в деловом центре города фирму удерживает центральный экспортный узел. С другой стороны, в пригородах можно дешевле нанять рабочую силу.

В моноцентрическом городе перевес оказывался на стороне центрального делового округа, потому что расходы на перевозку грузов были выше, чем расходы на перевозку работников. Дело в том, что грузы перевозились конной тягой, а это относительно медленный и дорогой способ передвижения. Что же касается работников, то они ездили на трамвае, а это достаточно быстрый и недорогой способ передвижения. И хотя в пригородах заработная плата меньше, эта разница была сравнительно мала, потому что добираться в центр на трамвае можно было быстро и удобно: работники требовали относительно маленькое вознаграждение за ежедневный проезд к рабочим местам, расположенным в деловом центре города. В случае переезда фирмы в пригород незначительная экономия на заработной плате была бы с лихвой перекрыта возросшими расходами на перевозку грузов к центральному экспортному узлу. Поэтому в моноцентрическом городе было дешевле возить работников из пригорода к расположенной в центре города фабрике, чем доставлять продукцию с пригородной фабрики к центральному экспортному узлу.

Такая же логика применима и в отношении учреждений. Хотя переезд из делового центра в пригород уменьшил бы расходы на заработную плату, одновременно возросли бы затраты на разъезды между офисом и центральной рыночной зоной: менеджеры тратили бы больше времени на поездки из офиса к клиентам в центре города. С учетом частоты этих поездок увеличение транспортных расходов превзошло бы экономию на заработной плате. То есть в моноцентрическом городе было дешевле привозить работников из пригородов в расположенный в центре офис, чем доставлять их “продукцию” (в головах и портфелях менеджеров) из пригородного офиса клиентам в центре города.

СМЯГЧЕНИЕ ДОПУЩЕНИЙ

Для простой моноцентрической модели был характерен ряд нереалистических допущений в отношении использования земли под жилье. В данном разделе функция предлагаемой земельной ренты за участки под жилье будет рассмотрена на основе более реалистического набора допущений. При этом само допущение о моноцентричности города остается в силе: предполагается, что все рабочие места сосредоточены в его деловом центре.

Изменения в допущениях, относящихся к ежедневному проезду на работу

Простая модель была основана на ряде допущений, касающихся ежедневного проезда на работу и обратно. Что получится, если отказаться от этих допущений?

- 1. Потери времени при поездках на работу и обратно.** Простая модель исходила из того, что издержки ежедневного проезда на работу и обратно сводятся исключительно к денежным расходам: затратам на машину (бензин и ремонт) или на общественный транспорт (билеты на автобус). Однако время, которое отнимает проезд на работу и обратно, вычитается из рабочего времени или досуга. А значит, имеются дополнительные издержки, не учитываемые этим денежным измерителем. То есть удельные издержки ежедневного проезда на работу и обратно (t) представляют собой в действительности денежные и временные издержки в расчете на 1 милю пути. Исследования экономического поведения пассажиров при поездках на работу и обратно показали, что большинство людей оценивают потраченное на проезд время в размере от $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{2}$ почасовой ставки заработной платы. Другими словами, для работника, зарабатывающего за 1 ч 10 долл., потери времени при ежедневном проезде на работу и обратно должны быть оценены от 3,33 до 5,00 долл. за 1 ч.
- 2. Поездки, не связанные с работой (при условии их равномерного распределения).** Простая модель основывалась на том, что количество поездок, не связанных с работой, незначительно. Это допущение нереалистично: люди ездят в город за покупками и развлечениями. Предположим, что магазины и места развлечений распределены по городской территории равномерно. Например, члены семьи ежедневно ездят в северном направлении на работу в городской центр, а также в северном же направлении в музей, в южном — за продуктами, в западном — на дискотеку и в восточном — на побережье. Если частота поездок и дальность четырех маршрутов, не связанных с работой, примерно одинаковы, то любое изменение места жительства семьи приведет лишь к относительно небольшому изменению общего времени поездок, не связанных с работой. Так, если семья переезжает на юг, расходы на поездки в музей возрастают, однако одновременно уменьшаются затраты на поездки за продуктами. Если семья ездит по всем направлениям за покупками и развлечениями, то расходы на поезд-

ки, не связанные с работой, обычно взаимно уравнивают друг друга, и поэтому целесообразно, как и прежде, сосредоточить внимание на ежедневном проезде к месту работы и обратно. Именно он остается основным фактором при выборе места жительства.

3. **Поездки, не связанные с работой: случай концентрации целей поездки.** Рассмотрим случай, когда магазины и места развлечений сосредоточены в одном месте. Предположим, что члены семьи ездят в центр города и на работу, и за покупками, и за развлечениями. Тогда, если семья переезжает ближе к центру, она экономит на расходах на проезд не только до работы и обратно, но и за покупками, и в места развлечений. Таким образом, общая экономия на транспортных расходах оказывается значительно больше, а функция цены жилья соответственно более крутой. Чем чаще приходится ездить в центр города, тем круче функция цены жилья и функция предлагаемой ренты.
4. **Семьи, в которых работают двое.** Простая модель основана на том, что в каждой семье ежедневно ездит на работу в центр города и обратно кто-то один. Предположим, что во всех семьях в городе двое работающих. Что произойдет в этом случае с функцией цены жилья? Если в каждой семье ежедневно ездят на работу в деловой центр два человека и у них одинаковые транспортные издержки в расчете на 1 милю, то при переезде к центру города они получают двойную экономию на транспортных расходах. В условиях равновесия функции цены жилья и предлагаемой ренты в таком городе будут более крутыми. Это объясняется большей экономией, которую обеспечивает семьям проживание ближе к центру города.

Изменения в жилищных предпочтениях

Простая модель была основана на допущении, что у всех семей в городе одни и те же жилищные предпочтения. При этом допущении функция цены жилья “типичного” жителя служит выражением функции цены жилья всего города. Предположим, что в городе проживают семьи двух типов — большие и маленькие — и что у всех семей одинаковый доход. В этом случае жилищные потребности семьи определяются числом детей: маленькая семья занимает мало жилой площади, а большая — много.

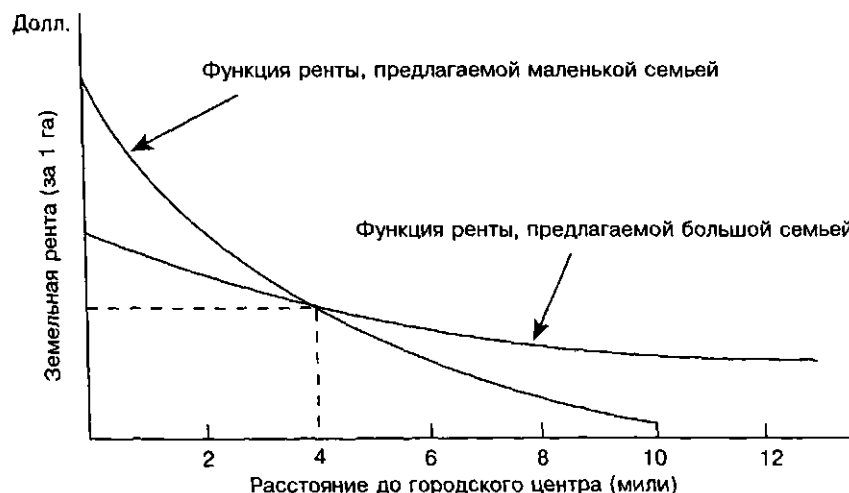
В каких районах города будут жить эти два типа семей? Поскольку землю в аренду получает тот, кто предлагает за нее наиболь-

шую цену, распределение земельных участков под жилье между двумя типами семей будет зависеть от предлагаемой ими ренты. Как отмечалось в гл. 6, землепользователь, у которого функция предлагаемой ренты круче, займет более близкие к центру земельные участки. Так как функция предлагаемой ренты определяется функцией цены жилья, то у землепользователя с более крутой функцией цены жилья круче окажется и функция предлагаемой ренты.

У какой семьи функция цены жилья круче? Напомним, что эта функция выражается следующим образом:

$$\frac{\Delta P(u)}{\Delta u} = - \frac{t}{H(u)} . \quad (7.7)$$

Если у обеих семей транспортные расходы на милю (t) одинаковые, то у небольшой семьи функция предлагаемой ренты круче, потому что она потребляет меньше жилья. Так как маленькая семья потребляет жилья (в m^2) меньше, ей требуется большее снижение цены 1 m^2 , чтобы компенсировать рост расходов на транспорт при удалении от центра города. На рис. 7.7 изображена функция предлагаемой ренты двух семей. У маленькой семьи она круче, потому что круче ее функция цены жилья. Обе функции пересекаются на расстоянии 4 мили от центра города. Это значит, что маленькие семьи



Наклон функции предлагаемой ренты уменьшается по мере увеличения занимаемой площади, т.е. большие семьи, проживающие в больших домах, имеют относительно плоскую функцию предлагаемой ренты. Большие семьи больше всего выигрывают от дешевизны пригородного жилья, поэтому они вытесняют из него малые семьи.

Рис. 7.7. Функция предлагаемой ренты и размеры семьи

поселятся в радиусе 4 миль от центра города, а большие — за пределами этой зоны. Большие семьи занимают дешевое пригородное жилье, потому что им нужны большие дома, а в пригородах такие дома дешевле.

Различия в пространственном распределении общественных товаров и степени загрязнения окружающей среды

Простая модель основана на ряде допущений, делающих городской центр фокусом всей жизни города. Здесь сосредоточены все рабочие места. Однако остальные факторы — коммунальные услуги, налоги, загрязнение окружающей среды, социально-культурное и бытовое обслуживание — распределены по городу равномерно. Что произойдет, если это распределение станет неравномерным?

Общественные товары и налоги. Налоги и коммунальные услуги могут быть различными в разных районах города. Предположим, что качество обучения в бесплатных школах в разных частях города неодинаковое, но расходы на содержание школ (а значит, и налоги) во всех районах одинаковые. При прочих равных условиях цена жилья будет выше в тех районах, где школы лучше. В этом случае родители платят за лучшие школы опосредованно: вместо того чтобы платить более высокие налоги, они больше платят за жилье и за землю под ним. Точно так же цена жилья и земли выше в тех районах, где меньше преступность. Такая же логика может быть применена и к колебаниям уровня налогов. Если в двух городских районах уровень коммунальных услуг одинаков, но в одном из них налоги выше, то цена жилья будет выше там, где налоги ниже.

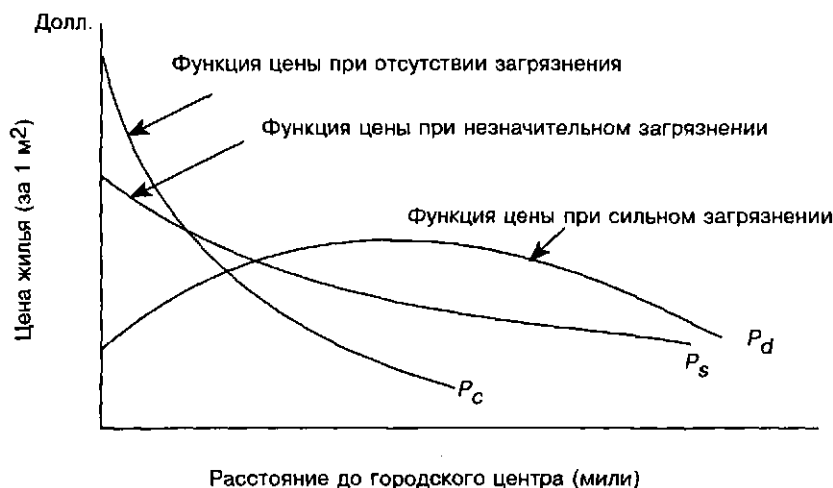
Загрязнение окружающей среды, социально-культурное и бытовое обслуживание. Простая модель предполагает, что качество окружающей среды одинаково во всех районах города. Чтобы показать, как загрязнение окружающей среды влияет на цены жилья и земли, предположим, что завод-загрязнитель переезжает в центр “чистого” города. Если дым и запах от такого завода “ударят” по центру города, то привлекательность расположенного там жилья уменьшится. А значит, понизятся и цены на жилье. Одновременно в порядке компенсации повысятся привлекательность и цены более удаленного, пригородного жилья.

На рис. 7.8 показано воздействие завода-загрязнителя на функцию цены жилья. P_c — функция цены при отсутствии загрязнения (в “чистом” городе), P_s — функция цены при незначительном уровне загрязнения. Загрязнение среды в этом случае приводит к уменьшению крутизны функции цены жилья. То есть переезд семьи ближе к цен-

тру города имеет как свои минусы (большее загрязнение окружающей среды), так и плюсы (меньшие транспортные расходы); другими словами, в городе с незначительным загрязнением цена жилья по мере приближения к центру возрастает не столь быстро. Если же в городе высокий уровень загрязнения, то функция цены жилья P_d может даже увеличиваться по мере удаления от центра. В этом случае загрязнение окружающей среды в центре города настолько велико, что минусы проживания в нем (большее воздействие загрязнения) перевешивают плюсы (меньшие транспортные расходы). В результате люди согласятся жить в центре города лишь в том случае, если они получат за это компенсацию в виде более низких цен на жилье.

Изменения функции цены жилья приводят к аналогичным изменениям функции предлагаемой ренты за земельные участки под жилье. Относительно плоская функция цены жилья P_s обуславливает относительно плоскую функцию предлагаемой ренты. Плавно повышающаяся функция цены жилья P_d вызывает и плавное повышение функции ренты за земельные участки.

Аналогичная аргументация применима к земельным участкам с особо удачным расположением (красотой ландшафта). Если люди извлекают пользу из живописного вида или близости к парку, то они при прочих равных условиях и заплатят за жилье, обеспечивающее их этими преимуществами, больше, чем за обычное.



Загрязнение воздуха из-за расположенного в центре города завода уменьшает цены жилья в городском центре и повышает цены на жилье вдали от центра города. Чем сильнее загрязнение, тем больше это изменение в ценах на жилье.

Рис. 7.8. Загрязнение окружающей среды в центре города и цены на жилье

ЭМПИРИЧЕСКИЕ ОЦЕНКИ ФУНКЦИЙ РЕНТЫ И ПЛОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

В данном разделе анализируются эмпирические исследования земельной ренты и землепользования в моноцентрическом городе. Эти исследования основаны на данных, относящихся к началу XX в. — эпохе расцвета моноцентрических городов. В центре внимания стоит вопрос: насколько моноцентрическими являются современные города? Иначе говоря, соответствуют ли моноцентрической модели структуры земельной ренты и землепользования в современных городах? Ответ на этот вопрос утвердительный, хотя население, живущее за пределами официальной границы города, за последние десятилетия значительно выросло (Э.Миллз писал, что с удалением от центра города (с ростом u) функция плотности населения убывает, потому что занимаемая жилая площадь увеличивается и в результате уменьшения цены за землю возрастает площадь в расчете на жилищную единицу).

Оценки функции земельной ренты

Ряд исследователей определили параметры взаимосвязи между земельной рентой и расстоянием до городского центра. Миллз (Mills, 1969) воспользовался для этого данными, которые собрал Хомер Хойт (Homer Hoyt) для оценки взаимосвязи между расстоянием и ценой земли. Как отмечалось в гл. 6, цена земли представляет собой приведенную (к настоящему моменту) стоимость земельной ренты, и поэтому переход от цены к ренте осуществить несложно.

В качестве допущения Миллз принял следующее соотношение между стоимостью и расстоянием:

$$V(u) = B \cdot e^{-c \cdot u}, \quad (7.8)$$

где $V(u)$ — цена земли на расстоянии u миль от центра города;

B — искомый параметр уравнения, который рассчитывается на основе имеющихся данных;

e — основание натурального логарифма;

c — искомый параметр, который также рассчитывается на основе имеющихся данных.

Рисунок 7.9 показывает соотношение между ценой земли и расстоянием до центра Чикаго в 1928 г., когда город еще был моноцентрическим. Цена земли уменьшается со 140 000 долл. за 1 акр (0,4 га) в центре города до 114 000 долл. в 1 миле от центра и до 17 000 долл. в 10 милях от центра. Другими словами, цена земли падает с каждой милей на 21%: градиент ренты равен 21%.

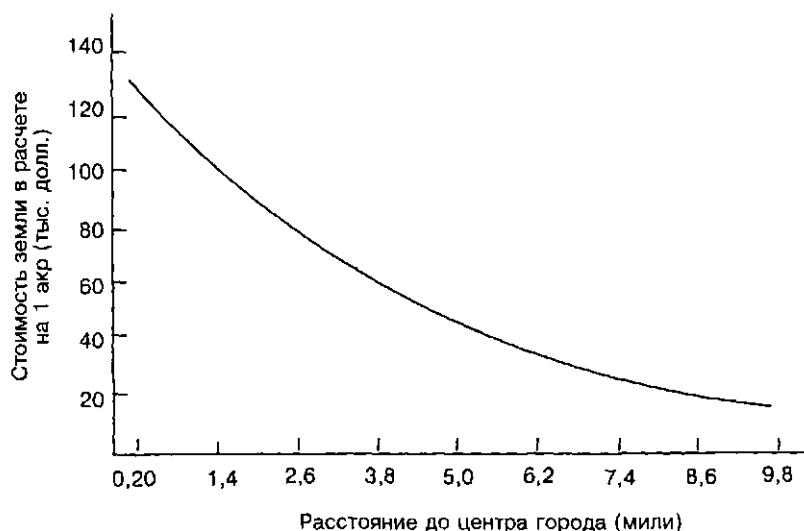


Рис. 7.9. Цена земли в Чикаго в 1928 г.

Источник: Mills Edwin S. The Value of Urban Land//The Quality of the Urban Environment Ed. H. Perloff (Washington, DC: Resources for the Future, 1969).

Оценки функции плотности населения

Как изменяется в моноцентрическом городе плотность населения? Соответствующая функция описывает отношение плотности населения к расстоянию до городского центра. Миллз (1972) оценил эти функции для 18 больших городов США в разные годы. Было принято следующее соотношение между плотностью населения и расстоянием до центра города:

$$D(u) = A \cdot e^{-g \cdot u}, \quad (7.9)$$

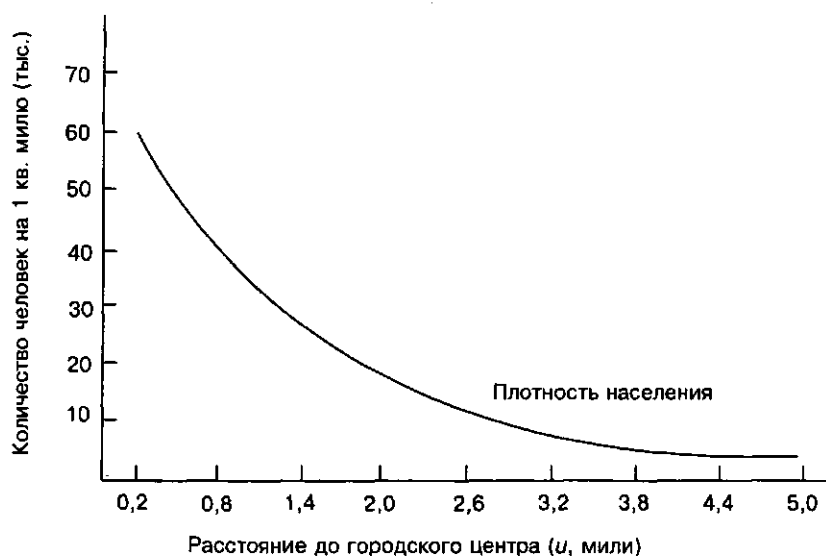
где $D(u)$ — плотность населения на расстоянии u миль от городского центра (человек на 1 кв. милю);

A — оцениваемый параметр;

e — основание натурального логарифма;

g — искомый параметр, который рассчитывается на основе имеющихся данных.

На рис. 7.10 показано оцененное таким способом соотношение между плотностью населения и расстоянием до городского центра в Балтиморе в 1920 г., когда город еще был моноцентрическим. Плотность населения уменьшается с 60 000 человек на 1 кв. милю на расстоянии 0,2 мили от городского центра до 34 000 человек на расстоянии 1 мили и примерно 4200 человек на расстоянии 4 мили. Гра-



Функция плотности населения с удалением от центра города убывает, потому что в результате уменьшения цены жилья занимаемая жилая площадь увеличивается, а в результате уменьшения цены земли занимаемая площадь в расчете на жилищную единицу возрастает.

Рис. 7.10. Плотность населения в Балтиморе в 1920 г.

Источник: Mills Edwin S. *Studies in the Structure of the Urban Economy* (Baltimore: John Hopkins, 1972).

диент плотности (процентное изменение плотности населения на милю) составляет, таким образом, примерно 70%.

Резюме

Функция цены жилья имеет отрицательный угол наклона из-за транспортных расходов и является выпуклой, потому что семьи компенсируют растущую стоимость жилья уменьшением расходов на другие товары и услуги. Функция предлагаемой земельной ренты за участки под жилье (сумма, которую строители жилья готовы платить за землю) также имеет отрицательный угол наклона, потому что отрицательно наклоненной и выпуклой является функция цены жилья, а также благодаря замещению продуктов в потреблении и ресурсов в производстве. В моноцентрическом городе пространственное распределение различных видов деятельности определяется транспортными расходами. Поэтому рабочие места сосредоточены в центральном деловом районе, а центр города занят конторскими учреждениями.

Глава 8

МЕСТНЫЕ РЫНКИ ЖИЛЬЯ

В данной главе объясняется, почему жилье является единственным в своем роде товаром, и рассматриваются пять характерных особенностей, отличающих его от других товаров. Во-первых, жилой фонд неоднороден: жилища различаются по размеру, местоположению, времени постройки, внутренней планировке, отделке и коммунальным удобствам. Во-вторых, жилье является недвижимостью: перемещать жилища из одного места в другое непрактично. В-третьих, жилье долговечно: если содержать его в порядке, оно может служить несколько десятилетий. В-четвертых, жилье является дорогим товаром: чтобы приобрести его в собственность, обычная семья должна взять немалый заем. В-пятых, издержки переезда также высоки: помимо существенной денежной стоимости собственно переезда, существуют также “психологические” издержки, связанные с тем, что приходится расставаться с привычным окружением — школой, магазинами и друзьями.

Далее в главе объясняется, каким образом эти пять особенностей влияют на рынок жилья. В первом разделе отмечается, что, поскольку жилье неоднородно и недвижимо, его рынок распадается на ряд отдельных, но взаимосвязанных субрынков. Во втором и третьем разделах анализируются некоторые последствия долговечности жилья. В частности, во втором разделе рассматриваются решения домовладельцев о содержании и ремонте жилья и рыночные силы, приводящие к тому, что семьи покидают старое жилье в городских центрах. В третьем разделе описывается модель “фильтрации” при передаче жилья, объясняющая, каким образом квартиры переходят от одной семьи к другой. Четвертый раздел посвящен вопросам аренды или приобретения жилья в собственность, влияния на эти решения политики государства. В пятом разделе показано, как влияют на потребление жилья расходы на

переезд. И наконец, в шестом разделе анализируется спрос на жилье с точки зрения дохода и эластичности по ценам.

НЕОДНОРОДНОСТЬ И ИММОБИЛЬНОСТЬ ЖИЛЬЯ

Жилищный фонд неоднороден в том смысле, что у каждого жилища свой набор характеристик или услуг. Различают два типа характеристик жилья: характеристики собственно жилища и характеристики места, в котором оно расположено.

Рассмотрим вначале характеристики самого жилища. Жилища различаются по размерам (жилой площади в m^2) и планировке (расположению комнат внутри жилища). Они также различаются по качеству и производительности кухонного оборудования и систем коммунального обслуживания (отопления, кондиционирования, водопровода и канализации, электроснабжения). Разными могут быть внутренняя отделка (полы, окна, встроенные шкафы) и конструктивные особенности жилища (срок службы фундамента и крыши). Иными словами, для каждого жилища характерны определенные размер, планировка, набор коммунальных услуг, внутренняя отделка и конструктивные особенности.

Поскольку жилье недвижимо, особое значение приобретает его местоположение. Покупатель жилья приобретает вместе с ним и набор характеристик местности. Это прежде всего доступность: в зависимости от местоположения жилья доступ к рабочим местам, магазинам и местам развлечений может быть очень разным. Другой характеристикой является обеспеченность общественными услугами (такими, как школы, пожарная охрана и полиция). Следующая характеристика — качество окружающей среды; так, в разных местах разное качество воздуха и разные уровни шума (от легковых машин, грузовиков, самолетов и заводов). Последней характеристикой места является внешний вид (особенно внешние характеристики окружающих домов и участков). Короче говоря, жилье неотделимо от местности, в которой оно находится, и поэтому набор его характеристик всегда включает некоторые атрибуты местности, такие, как доступ к различным видам обслуживания, уровень местных налогов, качество окружающей среды и характеристики соседства.

Цена жилья: гедонистический подход

Чем определяется равновесная цена жилища? Гедонистический подход основан на представлении, что жилище состоит из набора от-

дельных элементов, каждый из которых имеет свою скрытую цену. Рыночная цена жилища является суммой цен отдельных элементов.

Для объяснения гедонистического подхода рассмотрим в качестве примера рынок жилья, на котором жилища различаются только по пяти показателям: доступ к рабочим местам в городском центре, количество спален, степень износа крыши, загрязнение воздуха и качество обучения в местных школах. Гедонистическое изучение рынка может дать следующую информацию.

1. **Базисная цена.** У среднего дома 3 спальни, он расположен в 5 милях от городского центра, крыше — 6 лет. Цена такого дома 70 000 долл.
2. **Цена доступности.** При удалении от городского центра цена уменьшается на 1000 долл. за 1 милю; лучше расположенные жилища стоят дороже.
3. **Цена спальни.** Каждая дополнительная спальня увеличивает цену дома на 10 000 долл.; чем больше жилище, тем выше его цена.
4. **Цена крыши.** Цена жилья уменьшается на 100 долл. за каждый дополнительный год службы крыши; чем старше крыша, тем раньше ее придется менять, и, естественно, цена на такие жилища ниже.
5. **Цена чистого воздуха.** Цена жилья уменьшается на 500 долл. при увеличении загрязнения воздуха на условную единицу; жилища, расположенные в районах с относительно чистым воздухом, стоят дороже.
6. **Цена школы.** Цена жилья возрастает на 600 долл. при повышении качества обучения в местных школах на единицу (рассчитывается как средний результат тестирования); жилища в районах, где школы лучше, стоят дороже.

Чтобы приблизительно подсчитать цену определенного жилища, нужна информация о местоположении, количестве спален, сроке службы крыши, качестве воздуха и качестве обучения в местной школе. Например, представим себе дом с 4 спальнями, расположенный в 3 милях от городского центра, с крышей, прослужившей 2 года. Уровень загрязнения воздуха на 3 единицы ниже среднего, а показатель тестирования в местной школе на 2 пункта выше среднего по стране. Такой дом продается за 85 000 долл.: базисная цена составляет 70 000 долл., плюс 10 000 долл. за дополнительную спальню, 2000 долл. — за сокращение расстояния до городского центра, 400 долл. — за дополнительные 4 года службы крыши, 1500 долл. — за относительно

низкий уровень загрязнения и 1200 долл. — за относительно высокий средний показатель тестирования в местной школе.

Кейн и Куигли (Kain and Quigley, 1975) воспользовались для оценки различных характеристик жилья данными о рынке жилья в Сент-Луисе (США) в 60-х гг. В табл. 8.1 приводятся некоторые полученные ими результаты. Характеристики жилья бывают трех типов: качество самого жилища, его размеры и характеристики участка. Приведенные в табл. 8.1 данные показывают увеличение месячной квартплаты (в арендуемом фонде) и рыночной стоимости (для жилья, занимаемого владельцами) при повышении на единицу различных характеристик жилья. К примеру, если качество интерьера (оценка качества полов, окон, стен, потолков и лестниц) увеличивается на единицу, то месячная квартплата возрастает на 1,31 долл. (это приблизительно 2,1% среднемесячной квартплаты, размер которой 61,54 долл.), а рыночная стоимость — на 818 долл. (примерно 5,6 % средней рыночной цены жилища, которая составляет 14 596 долл.). Жилье с центральным отоплением будет приносить ежемесячно дохода на 4,44 долл. больше, и наоборот, более старые жилища будут сдаваться внаем и продаваться дешевле. На

Таблица 8.1

Изменение цены жилья при увеличении характеризующих его показателей на единицу: гедонистическое исследование рынка жилья в Сент-Луисе

Характеристика	Рынок арендуемого жилья: увеличение месячной квартплаты (долл.)	Рынок жилья, занимаемого владельцами: увеличение рыночной стоимости (долл.)
Качество жилища		
Интерьер	1,31	818
Центральное отопление	4,44	—
Возраст	-0,29	-100
Размеры жилища		
Количество комнат	22,63	1453
Количество туалетных комнат	9,07	769
Характеристики участка		
Внешний вид соседних жилищ	1,86	777
Внешний вид жилищ во всем квартале	3,71	419
Расстояние до делового центра города (мили)	-0,30	-354
Среднемесячная рента = 61,54 долл.		
Средняя рыночная стоимость = 14 596 долл.		

Источник: Kain John F., Quigley John M. Housing Markets and Racial Discrimination: A Microeconomic Analysis (New York: National Bureau of Economic Research, 1975). Table 8.3.

цену жилья влияют также его размеры: второй туалет добавляет 9,07 долл. к ежемесячной арендной плате и 769 долл. — к цене продажи. Внешний вид окружающих жилищ оценивался по шкале от 1 (плохой) до 5 (отличный). При увеличении качества соседних жилищ квартплата возрастала на 1,86 долл., а рыночная стоимость — на 777 долл. Повышение на единицу качества жилищ во всем квартале увеличивало арендную плату на 3,71 долл., а рыночную стоимость — на 419 долл. Последняя переменная — расстояние до делового центра; так, увеличение его на 1 милю уменьшало ренту на 0,30 долл., а стоимость жилища — на 354 долл.

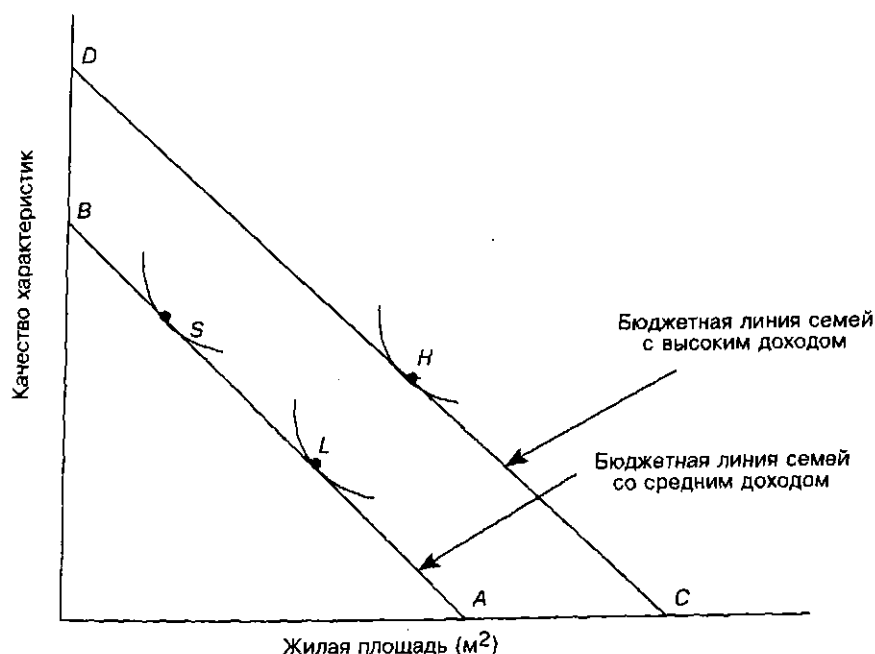
Выбор жилища

Как семья делает выбор из множества жилищ, каждое из которых имеет различный набор характеристик? Она должна найти жилище, которое сочетало бы в себе наилучшую комбинацию характеристик с наилучшей ценой. Большинство покупателей не имеют доступа к гедонистическим исследованиям рынка жилья. Когда они хотят купить жилище, они сами собирают информацию о скрытых ценах местоположения, жилой площади и дизайна. В конечном счете семья выбирает такой набор характеристик жилища, который наиболее соответствует ее требованиям с учетом бюджетных ограничений. То есть семья выбирает жилище, обеспечивающее наилучшую комбинацию характеристик, которую она в состоянии оплатить.

Представим себе рынок жилья, на котором жилища различаются только по двум показателям: площади (жилая площадь в m^2) и качеству (полов, стен, крыши). На рис. 8.1 изображены варианты, выбранные тремя разными семьями.

Бюджетные линии на рис. 8.1 показывают комбинации площади и качества, которые исчерпывают жилищный бюджет семьи. AB представляет собой бюджетную линию семей со средним доходом S и L , а CD является бюджетной линией для H — семей с высоким доходом. Положение бюджетной линии определяется жилищным бюджетом семьи: чем он больше, тем больше набор допустимых комбинаций площади и качества, которые семья может себе позволить. Наклон бюджетной линии определяется неявными относительными ценами площади и качества: чем дороже качество относительно цены площади, тем более плоской является бюджетная линия.

Кривые безразличия на рис. 8.1 показывают различные комбинации качества и площади, которые обеспечивают для данной семьи одинаковый уровень полезности. На рисунке изображены три кривые безразличия — по одной для семей S , H и L . Кривые безразли-



Выбор жилья определенного размера и качества, сделанный семьей, отражает ее субъективные предпочтения (см. кривые безразличия), рыночную ситуацию (определяющую наклон бюджетной линии) и уровень дохода семьи (который определяет ее положение). У семей *S* и *L* разные вкусы в отношении жилья: *L* выбирает большое жилище, но низкого качества, а *S* выбирает небольшое жилище высокого качества. Семья с высоким доходом (*H*) выбирает большое жилище высокого качества.

Рис. 8.1. Семьи с разными доходами и предпочтениями выбирают жилье разной площади и качества

чия имеют отрицательный угол наклона, потому что они отражают субъективное равновесие между качеством и площадью: по мере снижения качества жилья семья выбирает более просторное жилище, чтобы обеспечить себе такой же уровень его полезности.

Выбор жилья отражает жилищные предпочтения и доход семьи. Исходя из своей кривой безразличия, семья *L* (со средним достатком) выбирает большое жилище низкого качества. Хотя семья *S* имеет такой же доход и жилищный бюджет, как и *L*, она выбирает жилище меньше по площади, но более высокого качества. Такой выбор является рациональным, потому что у *S* сильнее предпочтения относительно качества жилища, как показывает соответствующая кривая безразличия. У семьи *H* и доход, и жилищный бюджет больше, поэтому она выбирает большое жилище высокого качества. Семья с высоким доходом сталкивается с той же проблемой выбора

между площадью и качеством жилья, но у нее больше денег, которые она может потратить как на площадь, так и на качество.

Отдельные, но взаимосвязанные рынки

Неоднородность жилищного фонда означает, что городской жилищный рынок состоит из ряда подрынков (субрынков). Он подразделяется в соответствии с различиями в площади, местоположении и качестве жилья. Например, некоторые семьи ищут маленькие жилища, в то время как другие предпочитают большие. Поэтому существует один рынок для маленьких жилищ и другой — для больших. Аналогично некоторые семьи ищут дома, удобно расположенные по отношению к центру города, другие — там, где лучше школы. Наконец, некоторые семьи ищут новые дома с полным набором современных удобств, в то время как другие предпочитают старые дома с их особым очарованием.

Несмотря на то, что жилищный рынок распадается на подрынки, последние связаны между собой хотя бы потому, что потребители проявляют определенную гибкость при выборе жилья. По мере того как относительная цена домов с тремя спальнями увеличивается, некоторые семьи переключаются с их рынка на рынок домов с двумя спальнями. Подобным же образом, когда относительная цена старых домов возрастает по сравнению с ценой новых, некоторые семьи переключаются на рынок новых домов. Иначе говоря, жилища из различных субрынков являются несовершенной заменой друг друга, поэтому при изменении их относительных цен семьи переходят с одного субрынка на другой. Значение таких субрынков рассматривается далее в этой главе.

Влияние соседства

Качество жилищных услуг, обеспечиваемых определенным жилищем, зависит не только от его собственных характеристик, но и от характеристик его окружения. Когда домовладелец улучшает внешний вид своего дома, перекрашивая его или меняя разбитое стекло, то весь квартал становится более привлекательным и рыночная стоимость соседних домов повышается. Это так называемый эффект соседства: положительные изменения во внешнем виде одного дома оказываются полезными для окружающих домов (увеличивают их рыночную стоимость). Хотя сам факт такого влияния сомнений не

вызывает, остаются некоторые вопросы относительно его важности и географического масштаба.

Экономисты используют гедонистический подход для оценки влияния соседства (Cresine Davis and Jackson, 1967; Kain and Quigley, 1975). Как видно из табл. 8.1, повышение качества соседних жилищ на единицу увеличивает ежемесячную квартплату на 1,86, а рыночную стоимость жилища — на 777 долл. Подобным же образом повышает квартплату и рыночную стоимость улучшение других жилищ в том же квартале. Гедонистические исследования свидетельствуют о том, что воздействие соседства сильно локализовано: выгода от положительных изменений во внешнем виде дома распространяется лишь на жилища, расположенные от него на расстоянии нескольких метров.

ДОЛГОВЕЧНОСТЬ ЖИЛЬЯ

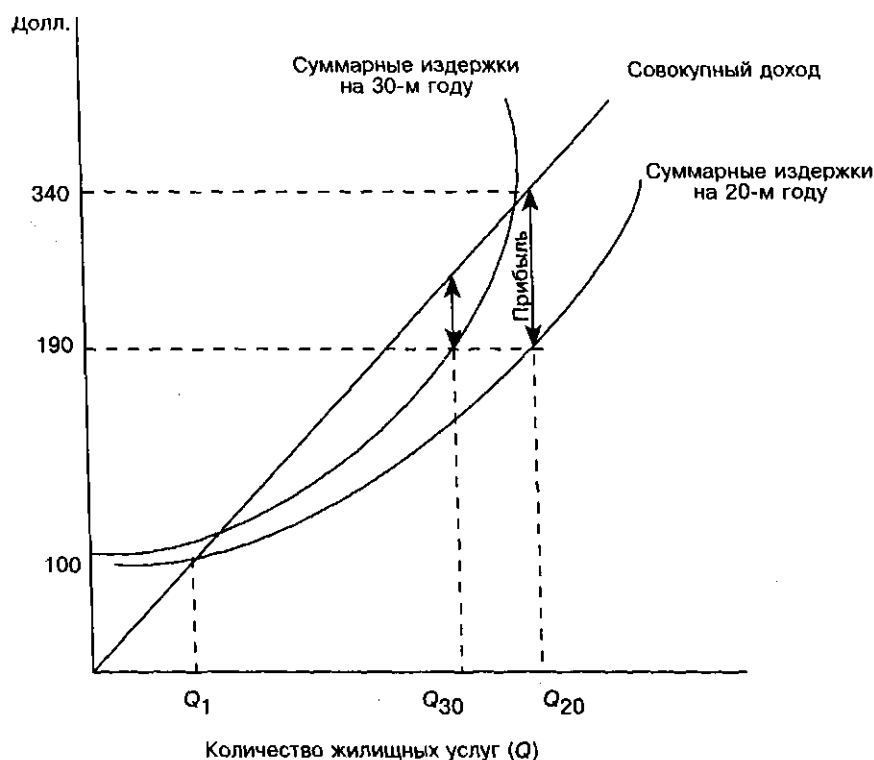
Жилье более долговечно, чем большинство других товаров. Если за ним обеспечен надлежащий уход, жилье может служить 100 и более лет. Хотя с течением времени жилища разрушаются, это происходит относительно медленно. Долговечность жилья имеет три последствия для жилищного рынка. Во-первых, владелец жилища может контролировать темпы физического износа, тратя деньги на его ремонт и техническое обслуживание. Во-вторых, ежегодно на рынок поступает большое количество ненового жилья. По опыту известно, что в США новое строительство составляет в год лишь от 2 до 3 % общего жилищного фонда. Понятно, что в течение десятилетия новые жилища могут составить от 20 до 30 % жилищного фонда. То есть в жилищах, которым больше 10 лет, живут постоянно от 70 до 80 % семей. И, в-третьих, предложение жилья относительно неэластично: на рынке доминирует неновое жилье, и поэтому изменения цен вызывают лишь относительно небольшие изменения предлагаемого количества.

Износ и техническое обслуживание

Владелец жилища может контролировать темпы его физического износа, тратя время и деньги на ремонт и техническое обслуживание. У него имеются для этого стимулы, потому что обслуживание и ремонт повышают количество жилищных услуг Q , обеспечиваемых данным жилищем. Покупатели готовы больше платить за него, т.е. улучшение технического обслуживания повышает квартплату и ры-

ночную стоимость. В связи с этим хозяин дома задает себе вопрос: “Сколько я должен потратить на его техническое обслуживание?”

Рисунок 8.2 демонстрирует суммарные выгоды и затраты, связанные с техническим обслуживанием. Горизонтальная ось показывает количество жилищных услуг, обеспечиваемых жилищем Q . Оно в определенной мере зависит от хозяина: можно поменять разбитые стекла и починить протекающую крышу, содержать в порядке отопительную систему и водопровод, регулярно красить дом. Кривая суммарных издержек показывает сумму постоянных (не зависящих от Q) и переменных издержек. Постоянные издержки включают затраты на управление собственностью (сбор квартплаты, реклама для привлечения арендаторов) и налоги. Переменные издержки составляют расходы на



Оптимальным является такое количество жилищных услуг Q , которое обеспечивает максимум прибыли (совокупный доход минус суммарные издержки). На 20-м году максимальная прибыль обеспечивается при Q_{20} . В процессе старения жилища расходы на техническое обслуживание возрастают, поэтому кривая издержек поднимается вверх, а оптимальное Q уменьшается.

Рис. 8.2. Оптимальное количество жилищных услуг

ремонт и техническое обслуживание. Кривая издержек имеет положительный наклон, потому что переменные издержки возрастают по мере увеличения Q : чем выше Q , тем дороже обходится содержание жилища. Кривая издержек снизу выпуклая, потому что доход от технического обслуживания сокращается: по мере увеличения Q затраты на его поддержание прогрессивно возрастают. Прямая линия на рис. 8.2 показывает соотношение между Q и совокупным доходом (ежемесячной квартплатой). Она предполагает, что цена единицы Q постоянна: жилище, обеспечивающее двойное количество жилищных услуг, приносит и двойную квартплату.

Прибыль равна разнице между совокупным доходом и суммарными издержками. 20-му году эксплуатации жилья соответствует нижняя кривая издержек. Прибыль положительна при Q выше Q_1 и достигает максимума при Q_{20} . При этом значении Q угол наклона кривой дохода равняется углу наклона кривой издержек: предельная выгода (изменение совокупного дохода в расчете на единицу изменения Q) равняется предельным издержкам (изменению суммарных издержек на единицу изменения Q). Поэтому хозяин, стремящийся получить максимальную прибыль, выбирает как оптимальное количество жилищных услуг Q_{20} .

С течением времени в результате изменения переменных издержек спроса это оптимальное количество меняется.

- 1. Изменения переменных издержек.** По мере старения жилища расходы на поддержание его качества прогрессивно возрастают. Как видно на рис. 8.2, с 20-го по 30-й годы постоянные издержки не меняются, однако затраты на техническое обслуживание увеличиваются. В результате кривая суммарных издержек идет вверх. К 30-му году оптимальное количество уменьшается с Q_{20} до Q_{30} , и прибыль домохозяина падает.
- 2. Изменения спроса.** Предположим теперь, что в определенном районе спрос на жилье уменьшается, а вместе с ним уменьшается и равновесная цена арендуемого фонда. В таком случае на рис. 8.2 функция совокупного дохода поворачивалась бы вниз (причем с самого начала), и в результате прибыль от каждой последующей единицы Q шла бы на убыль. При таком развороте функции доходности оптимальное Q уменьшается.

Решение об изъятии жилья

Что происходит, если прибыль от арендного жилищного фонда становится отрицательной? Предположим, что из-за изменения издержек или спроса кривая суммарных издержек расположена над кривой совокупного дохода при всех значениях Q . Ясно, что арендный жилищный фонд является убыточным и его владелец поставлен перед выбором одной из трех альтернатив: конверсия, консервация или полный отказ от жилища.

1. **Конверсия.** Жилище может быть превращено в нежилое помещение — офис, магазин или автостоянку. Конверсия выгодна, если новый вид деятельности приносит достаточную прибыль, чтобы покрыть расходы на переоборудование. Если для этого необходимо разрушить существующее жилище и построить новое здание, то стоимость конверсии становится весьма высокой, а сама конверсия малоцелесообразной.
2. **Консервация.** Жилище можно закрыть и временно изъять из рыночного обращения. Такой вариант выгоден при наличии двух условий. Во-первых, если владелец рассчитывает на рост квартплаты в будущем, т.е. если ожидаемая будущая прибыль положительна. Во-вторых, если текущие издержки владельца дома (вмененные потери в результате хранения им денег в недвижимости, а не на банковском счете) и издержки, связанные с ожиданием роста квартплаты, относительно невысоки. Такой тип поведения более вероятен в период серьезной депрессии.
3. **Полный отказ от жилища.** Наконец, владелец может вообще отказаться от жилища. Такой отказ выгоден, если альтернативные варианты использования жилища (под розничную торговлю, в коммерческих или производственных целях) не приносят такой прибыли, которая покрыла бы расходы на перестройку помещения из жилого в нежилое. Если стоимость подобной конверсии высока, а рыночная стоимость жилья равняется нулю, то сохранение права на владение землей теряет смысл.

Изъятие жилья из обращения может быть результатом трех типов изменений, уменьшающих прибыльность арендного фонда. На стороне спроса это может быть снижение среднего дохода или уменьшение численности населения. Оно вызывает в определенных районах снижение спроса на жилье. По мере того, как рыночная

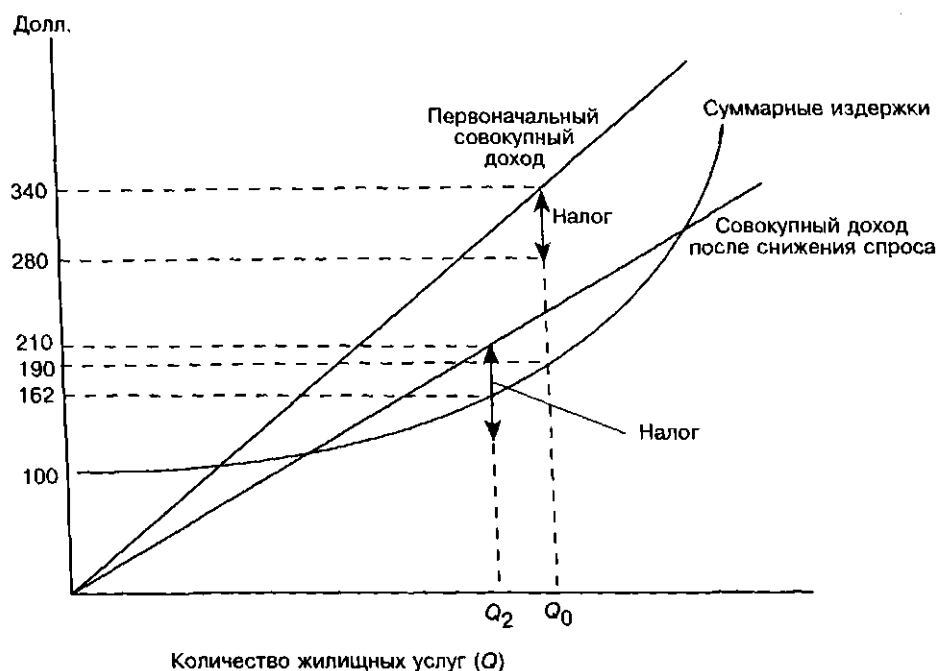
квартплата падает, кривая совокупного дохода идет вниз, уменьшая прибыль. На стороне предложения таким фактором, понижающим размеры квартплаты и прибыли, может быть рост предложения арендного жилищного фонда. Наконец, по мере старения жилища увеличение расходов на его содержание приводит (при данной кривой совокупного дохода) к снижению прибыли. Это также увеличивает вероятность конверсии или отказа от жилища.

Отказ от жилища и государственная политика

Как влияет на отказ от жилья налоговая политика? Уайт (White, 1986) показал, что налог на собственность увеличивает частоту подобных отказов. Поскольку со старыми жилищами низкого качества связана, как правило, относительно высокая задолженность по налоговым платежам, у их владельцев мало стимулов сохранять право собственности. Отказавшись от жилья, они могут избежать уплаты налогов.

Рисунок 8.3 показывает воздействие налога на собственность на доходы и расходы ее владельцев. На первоначальной кривой совокупного дохода оптимальному количеству жилищных услуг соответствует Q_0 ; совокупный доход при этом равняется 340 долл., суммарные издержки составляют 190, а прибыль — 150 долл. в месяц. Предположим, что оценочная стоимость арендуемого жилья равна 24 000 долл., а ставка налогообложения составляет 3% этой величины, или 720 долл. в год (60 долл. в месяц). В таком случае прибыль после вычета налога будет равна 90 долл. (150 долл. — 60 долл.).

Предположим теперь, что спрос на жилье уменьшается и кривая совокупного дохода идет вниз. Максимизирующее прибыль Q уменьшается до Q_2 , а прибыль до вычета налога падает до 48 долл. (210 долл. — 162 долл.). Снижение прибыли уменьшает рыночную стоимость недвижимости: инвестор готов платить за нее меньше, потому что она приносит меньшую прибыль. В условиях совершенного налогообложения правительство должно было бы в ответ на уменьшение рыночной стоимости уменьшить оценочную стоимость жилищной собственности и тем самым уменьшить налоговую задолженность владельцев недвижимости. Однако если налог в размере 60 долл. сохраняется, прибыль после вычета налога становится отрицательной (48 долл. — 60 долл. = — 12 долл.), и владелец, возможно, откажется от своей собственности. Для предотвращения такого отказа правительство должно было бы установить налоговые обязательства на уровне меньше, чем 48 долл.



При фиксированном налоге на недвижимость в размере 60 долл. в месяц прибыль после вычета налога вместо 150 долл. составляет 90 долл. Снижение спроса опускает кривую дохода вниз, уменьшая оптимальный объем жилищных услуг до Q_2 . Прибыль до вычета налога равняется 48 долл., а после его вычета составляет -12 долл. Фиксированный налог на недвижимость способствует отказу от жилищной собственности, даже несмотря на положительную прибыль до вычета налога. Переоценка недвижимости понизила бы налоговые обязательства и уменьшила вероятность отказа от жилищной собственности.

Рис. 8.3. Фиксированный налог на недвижимость в размере 60 долл. способствует отказу от жилищной собственности

Уайт (White, 1986) рассматривает воздействие различных факторов на отказ от жилищной собственности в Нью-Йорке и приходит к заключению, что налог на недвижимость, безусловно, является самым важным фактором. Она полагает, что эластичность отказа от недвижимости по отношению к налогу на нее равняется 1,65, т.е. повышение налога на недвижимость на 10% увеличивает частоту отказа от нее на 16,5%. Например, если бы средняя оценочная стоимость жилищной собственности была снижена на 1000 долл. (на 6%), то соответствующее уменьшение налога на недвижимость привело бы к сокращению отказов от нее с 17 до 14,8% в год. При такой большой эластичности уменьшение налога дало бы городу дополнительные средства: несмотря на сокращение налоговой ставки,

прямые потери дохода были бы компенсированы бо́льшим списком облагаемых объектов и уменьшением количества объектов недвижимости, которые город должен либо взять под свой контроль, либо снести.

Представляя собой крайнее проявление отрицательных внешних эффектов соседства, отказ от жилищной собственности обостряет проблемы центральных городских районов. Зброшенные здания притягивают вандалов и самодельных “художников” и в результате очень быстро приобретают уродливый вид. Часто они служат временными пристанищами для бродяг и раздаточными пунктами для торговцев наркотиками, способствуя тем самым росту преступности. Поэтому отказ от жилищной собственности приводит к уменьшению относительной привлекательности района, что, в свою очередь, вызывает падение размера квартплаты, которую могут запросить за свои жилища другие владельцы недвижимости. Итак, отказ от жилищной собственности вызывает цепную реакцию, превращая некогда привлекательные районы в кварталы, непригодные для жилья.

Долговечность и эластичность предложения

Долговечность жилья также оказывает большое влияние на кривую рыночного предложения. Рассмотрим, к каким последствиям приводит увеличение предложения жилья. В рамках короткого периода времени предложение жилья фиксированно, поэтому рост спроса повышает равновесную цену. Если взять более продолжительный период, то владельцы недвижимости реагируют на повышение рыночной цены увеличением количества предлагаемого жилья. Вопрос заключается в следующем: насколько увеличится предложение и как скоро оно начнет расти?

Реакция предложения на увеличение цены бывает трех типов.

1. **Строительство новых жилищ.** По мере роста цен новое жилье становится более прибыльным, поэтому строится больше новых жилищ. Как правило, они строятся на пустующих землях в пригородах.
2. **Замедление износа используемых жилищ.** По мере роста цены жилья становится выгоднее поддерживать жилища в хорошем состоянии. Владельцы жилья тратят больше денег на его ремонт и техническое обслуживание, и в результате темпы износа жилищ замедляются, а количество домов и квартир, изъятых из обращения, уменьшается.

3. Реконструкция старых жилищ. Некоторые владельцы обновляют свои жилища, повышая количество и качество предоставляемых ими жилищных услуг.

Поскольку основную массу на рынке всегда составляют старые жилища, рост предложения может быть большим только при относительно большей реакции второго и третьего типов (т.е. со стороны старого жилищного фонда).

Насколько эластично предложение нового жилья? Поскольку износ жилищ происходит медленно, уменьшение его темпов оказывает на жилищный рынок лишь незначительное влияние. Реконструкция жилья обходится весьма дорого, и поэтому оправдать ее может лишь очень большой скачок цен. По этим двум причинам предложение жилья в течение довольно продолжительных периодов времени является практически неэластичным. Можно сказать, что со стороны предложения жилищный рынок довольно инертен: проходит много времени, пока начинает ощущаться реакция поставщиков на увеличение спроса на жилье. Все это время цена жилья остается достаточно высокой.

Аналогичная логика применима к сокращению спроса на жилье и вызванному им уменьшению его цены. При низких ценах уже не так выгодно поддерживать жилье в приличном состоянии. Поэтому износ жилищ ускоряется и большее количество их изымается из оборота. Однако даже при самом быстром темпе износа процесс этот идет достаточно медленно. Поэтому в течение довольно долгого времени уменьшение предложения остается незначительным. Можно, конечно, приспособить жилища под нежилые помещения. Но подобная конверсия обходится довольно дорого. Таким образом, снижение цены ведет лишь к относительно малым изменениям в значительной части рынка; предложение остается относительно неэластичным. Относительно низкой все это время будет оставаться и цена жилья.

Какова ценовая эластичность предложения жилья? К сожалению, экономистам не удастся ответить на этот вопрос. Прежде всего потому, что очень трудно измерить количество жилищных услуг. Существующие исследования предложения жилья страдают от нерешенности целого ряда статистических проблем (Olsen, 1987; Quigley, 1979), поэтому к их результатам надо подходить весьма осторожно. Оузенн и Страйк (Ozanne and Struyk, 1978) полагают, что эластичность предложения старого жилья в США колеблется от 0,2 до 0,3. Иными словами, повышение рыночной цены жилья на 10% увеличивает предложение старого жилья лишь на 2—3%. В течение 10 лет новое строительство обеспечивает примерно 30% жилищного фонда. А значит, эти оценки в применении к 10-летнему периоду относят-

ся к 70% жилищного фонда. Де Лиу и Экейнем (De Leeuw and Ekanem, 1971) считают, что эластичность предложения арендного жилищного фонда в длительной перспективе составляет от 0,3 до 0,7. В любом случае проведенные исследования свидетельствуют о том, что в течение относительно длительных периодов времени предложение жилья весьма неэластично.

МОДЕЛЬ РЫНОЧНОЙ “ФИЛЬТРАЦИИ”

Модель “фильтрации” отражает некоторые существенные характеристики рынка старого жилья. Она описывает взаимодействие между различными его подрынками и процесс перехода жилища от одного пользователя к другому. Процесс “фильтрации” имеет две основные особенности:

1. **Сокращение жилищных услуг.** Количество жилищных услуг, обеспечиваемых любым жилищем, с течением времени уменьшается. Это сокращение Q обусловлено физическим износом, технологическим старением и изменением моды на жилье.
2. **Сокращение дохода жильцов.** Одно и то же жилище последовательно занимают разные семьи, причем доход каждой следующей семьи ниже, чем у предыдущей. По мере сокращения Q жилище переходит к семьям, чьи требования к количеству и качеству жилищных услуг прогрессивно уменьшаются. Как правило, это семьи с более низким доходом.

Модель “фильтрации” может быть использована для ответа на два вопроса. Во-первых, почему бедные семьи занимают старое жилье, а не новое? Во-вторых, выгодна ли для них государственная политика субсидирования жилищного строительства, которая, по существу, стимулирует лишь строительство нового жилья для богатых?

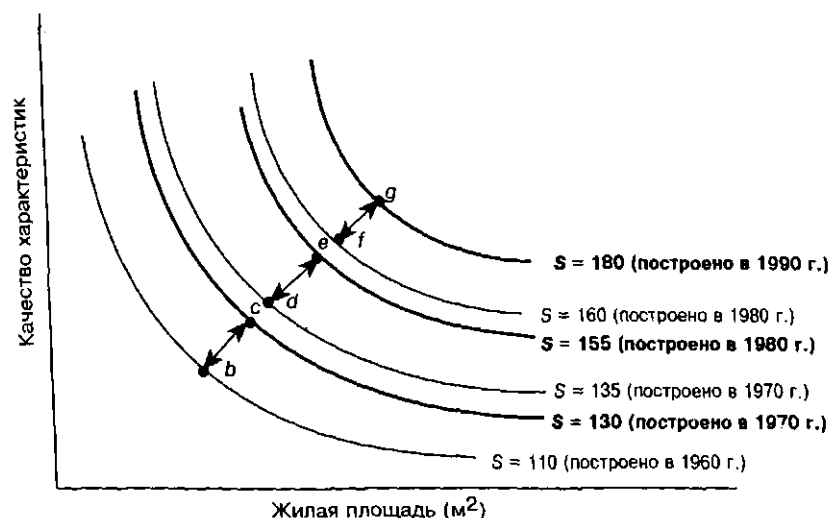
Почему бедные семьи живут в старых домах?

Большинство бедных семей живет в старых домах. Чтобы понять, почему бедные семьи занимают оставшееся жилье, рассмотрим в качестве примера город со следующими характеристиками.

1. **Три группы семей по уровню дохода.** Имеются три группы, различающиеся по уровню дохода: богатые семьи, семьи со средним достатком и бедные семьи.

2. **Растущий доход.** Реальный доход с течением времени увеличивается, повышая потребность в жилищных услугах для всех трех групп.
3. **Улучшение качества жилища требует значительных затрат.** Улучшение качества и увеличение площади жилища обходятся относительно дорого.
4. **Износ.** Дома строятся каждое десятилетие, и износ за этот период составляет 5 единиц жилищных услуг.

На рис. 8.4 изображен жилищный рынок города в 1980 г. Потребности богатых семей равняются 160 единицам жилищных услуг, и они занимают новые дома (точка *f*). Потребности семей со средним доходом составляют 135 единиц (точка *d*), и эти семьи живут в домах, построенных в 1970 г. (когда эти дома были новыми, они обеспечивали 140 единиц жилищных услуг, но через 10 лет эти дома обеспечивают лишь 135 единиц). Семьи со средним доходом занимают, таким образом, жилища меньшей площади и более низкого качества. Бедные семьи довольствуются 110 единицами жилищных услуг и живут в домах, построенных в 1960 г. (точка *b*).



В 1980 г. бедные семьи жили в точке *b*, семьи со средним уровнем дохода — в точке *d*, а богатые — в точке *f*. В результате повышения дохода потребности богатых семей в жилье возрастают, и они в 1990 г. переезжают в новое жилье (точка *g*). Семьи среднего достатка переезжают в жилье 1980 г., освободившееся после переезда богатых семей (из точки *d* в точку *e*), а бедные семьи переезжают в жилье 1970 г., освободившееся после переезда семей среднего достатка (из точки *b* в точку *c*).

Рис. 8.4. Модель "фильтрации": распределение жилья в 1980 и 1990 гг.

Предположим, что в период между 1980 и 1990 гг. реальный доход всех трех групп растет. Требуемое количество жилищных услуг возрастает до 180 для богатых семей, до 155 — для семей со средним достатком и до 130 — для бедных семей. На рис. 8.4 изображен один из возможных вариантов расстановки их на жилищном рынке в 1990 г. Новые жилища, обеспечивающие 180 единиц услуг, строятся для богатых семей, которые переезжают из точки *f* в точку *g*. Семьи со средним доходом занимают жилища, освободившиеся после богатых, перемещаясь из точки *d* в точку *e* (жилища, построенные в 1980 г., через 10 лет обеспечивают 155 единиц жилищных услуг). Бедные семьи занимают жилища, освободившиеся после отъезда семей со средним доходом. Они переезжают из точки *b* в точку *c*.

Почему богатые семьи живут в новых домах? Дело в том, что альтернативой могло бы быть обновление домов постройки 1980 г. Такие дома в 1990 г. могли бы обеспечить всего 155 единиц жилищных услуг. Поэтому повышение их качества до нужных 180 единиц потребовало бы существенного переоборудования. Пришлось бы достраивать дополнительные комнаты, обновлять крышу и сантехнику, менять отделку. Поскольку подобные перестройки обходятся дорого, строительство нового жилья для богатых оказывается, как правило, более целесообразным.

Если для богатых семей строится новое жилье, то высвобождающиеся старые дома пополняют предложение жилья для семей со средним доходом. Когда богатые семьи освобождают жилища, построенные в 1980 г., рыночная стоимость их уменьшается. Она меньше, чем стоимость строительства нового жилища такого же качества (обеспечивающего 155 единиц жилищных услуг). Поэтому семьям среднего достатка выгодно занять оставляемые дома. По мере того как они покидают жилища, построенные в 1970 г., стоимость последних также падает. В результате старое жилье, обеспечивающее 130 единиц жилищных услуг, становится выгодным для бедных семей. Поскольку предложение старого жилья (со старомодным внешним видом и старыми трубами) растет, оно стоит дешевле, чем новое.

Субсидирование строительства

Рассмотрим далее вопрос о том, кому выгодно субсидирование строительства нового жилья. Предположим, что правительство субсидирует строительство нового жилья для семей со средним уровнем дохода (а не для семей с низким доходом). Как эта программа затронет интересы семей с низким уровнем дохода?

Чтобы ответить на этот вопрос, представим себе город со следующими характеристиками:

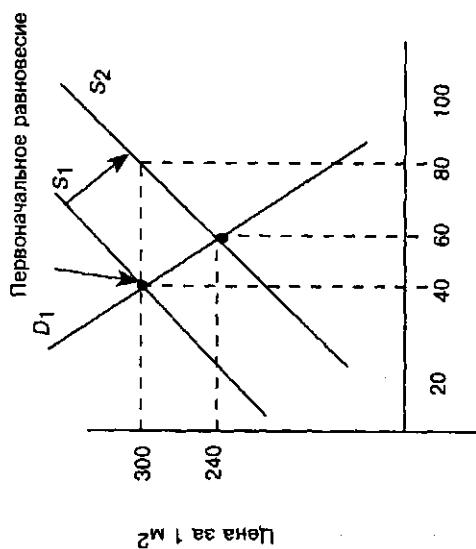
1. **Фиксированное количество семей.** В городе проживают 120 семей.
2. **Жилищные субрынки.** Их два: рынок жилья среднего качества и рынок жилья низкого качества.
3. **Уровень качества.** Владельцы недвижимости реагируют на изменения в соотношении цен, переводя свои жилища с одного рынка на другой. Жилища могут либо быть улучшены так, чтобы пополнить рынок жилья среднего качества, либо попасть на подрынок жилья низкого качества.
4. **Несовершенная замена.** Эти два типа жилья являются несовершенными заменителями друг друга: в ответ на изменения рыночных цен перемещаются с одного рынка на другой и сами потребители.

Рисунок 8.5 показывает первоначальное равновесие на жилищном рынке. В этом состоянии на рынке жилья среднего качества представлено 40 жилищ по цене 300 долл. за 1 м². На субрынке жилья низкого качества имеется 80 жилищ по цене 200 долл. за 1 м².

Предположим, что город субсидирует строительство нового жилья среднего качества. На рис. 8.5 такое субсидирование сдвигает кривую предложения с S_1 до S_2 , увеличивая при любой цене количество предлагаемых домов. Так, при отправной цене 300 долл. за 1 м² вместо 40 жилищ будет предложено 80. Поскольку это количество превосходит спрос, цена на дома среднего качества уменьшится. По мере того как она уменьшается, происходит следующее:

1. **Эффект спроса.** Уменьшение относительной цены жилья среднего качества увеличивает спрос на такое жилье: некоторые семьи переезжают из жилищ низкого качества в жилища среднего качества. Это вызывает движение вниз по линии спроса D_1 .
2. **Эффект предложения.** По мере того как цена жилищ среднего качества уменьшается, количество предлагаемых жилищ подобного качества также уменьшается, потому что некоторые владельцы переводят свое жилье в низшую, более прибыльную категорию, т.е. рынок движется вдоль линии предложения S_2 вниз, уменьшая количество предлагаемого жилья среднего качества.

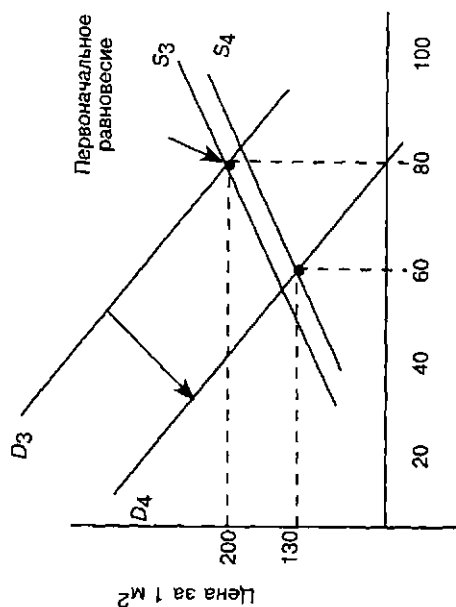
А. Субрынок жилья среднего качества



Количество жилищ среднего качества

Субсидирование строительства поднимает вверх линию предложения жилищ среднего качества (новых). В условиях равновесия их цена падает с 300 до 240 долл. за 1 м², а количество увеличивается с 40 до 60.

В. Субрынок жилья низкого качества



Количество жилищ низкого качества

Снижение цен на жилища среднего качества увеличивает предложение жилищ низкого качества по мере того, как они переходят в низшую категорию. Одновременно уменьшается спрос на жилища низкого качества, поскольку потребители переходят к рынку жилья среднего качества. В результате цена уменьшается с 200 до 130 долл. за 1 м², а количество предлагаемых домов сокращается с 80 до 60.

Рис. 8.5. Воздействие субсидирования жилья среднего качества на субрынки жилья среднего и низкого качества

Итак, в условиях равновесия субсидирование увеличивает количество жилья среднего качества и понижает цены на него. На рис. 8.5 количество жилищ среднего качества возрастает с 40 до 60, а цена снижается с 300 до 240 долл.

Изменения на субрынке жилья среднего качества ведут к двум типам изменений на субрынке жилья низкого качества.

1. Эффект замены. По мере того как потребители жилищ низкого качества переезжают в дома среднего качества, линия спроса на жилища низкого качества смещается влево. На рис. 8.5 это показано переходом от D_3 к D_4 . Поскольку эти два типа жилья являются конкурирующими, снижение цены жилья среднего качества уменьшает спрос на жилье низкого качества.

2. Эффект “фильтрации”. Переход жилищ из субрынка жилья среднего качества в субрынок жилья низкого качества сдвигает линию предложения жилья низкого качества вправо. На рис. 8.5 это показано сдвигом от S_3 к S_4 .

Новое равновесие наступает там, где новая линия спроса D_4 пересекается с новой линией предложения S_4 . Итак, программа субсидирования жилья среднего качества уменьшает цену на жилье низкого качества с 200 до 130 долл. и сокращает количество жилищ низкого качества с 80 до 60.

Субсидирование строительства приводит также к изъятию из рыночного оборота 40 жилищ. Поскольку численность населения неизменна и составляет 120 семей, появление каждого нового дома вызывает изъятие из оборота одного старого. В то же время количество семей на субрынке жилья среднего качества увеличивается только на 20 единиц (с 40 до 60). А значит, 20 из 40 новых домов “фильтруются” вниз — на рынок жилья низкого качества. Одновременно количество семей на субрынке жилья низкого качества уменьшается на 20 единиц (с 80 до 60). Таким образом, на субрынке жилья низкого качества образуется избыток в 40 домов. Эти 40 домов самого низкого качества изымаются из жилищного оборота.

Резюме:

фильтрация и государственная политика

Итак, выгоду из субсидируемого строительства извлекают не только те семьи, которые занимают новое жилье. Семьям, которые первоначально занимают жилища низкого качества, это также выгодно. Во-первых, субсидирование снижает цену домов среднего качества. Это позволяет некоторым семьям купить их. Во-вторых, некоторые

дома “фильтруются” вниз из субрынка жилья среднего качества в субрынок жилья низкого качества. В результате становится дешевле жилье низкого качества.

Что происходит в это время на субрынке высококачественного жилья? Рассмотрим модель с тремя субрынками: высоко-, средне- и низкокачественного жилья. Субсидирование увеличивает предложение и уменьшает цену на среднекачественное жилье и тем самым замедляет “фильтрацию” жилищ из субрынка высококачественного жилья вниз в субрынок среднекачественного жилья. Это увеличивает (косвенно) предложение высококачественного жилья и снижает цену на него. Таким образом, те, кто занимает высококачественное жилье, также извлекают выгоду из субсидирования жилья среднего качества.

Такой же анализ применим и для политики, уменьшающей предложение жилья среднего качества. Предположим, что в результате регулирования роста города или политики зонирования предложение новых домов среднего качества сократилось. Это повышает цену на жилье среднего качества. Становится выгодным поддерживать его в надлежащем состоянии для сохранения на рынке жилья среднего качества. Домовладельцы начинают больше тратить на текущую эксплуатацию и ремонт таких домов, замедляя процесс их “фильтрации” и уменьшая тем самым предложение низкокачественного жилья. В то же время некоторых потребителей не устраивают больше высокие цены на субрынке жилья среднего качества, и поэтому они уходят на субрынок низкокачественного жилья. В результате регулирование строительства жилья среднего качества увеличивает цену на жилье низкого качества (так как сокращается предложение и увеличивается спрос на такие жилища). А значит, часть издержек регулирования роста и зонирования ложится на плечи семей с низким уровнем дохода.

ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ

Высокая стоимость жилья ведет к двум последствиям. Во-первых, из-за необходимости крупных инвестиций в домовладение многие семьи арендуют жилье, вместо того чтобы приобретать его в собственность. В США, например, около $\frac{1}{3}$ семей являются арендаторами. Во-вторых, в США большинство семей со средним доходом используют домовладение как средство накопления. Иными словами, значительная часть их сбережений вложена в жилище. В данном раз-

деле рассматривается проблема выбора между арендой и домовладением и влияние на этот выбор государственной политики.

Издержки арендатора

Издержки арендатора равняются квартплате, выплачиваемой домовладельцу, сдающему жилье в аренду. В условиях конкуренции домовладельцы получают нулевую экономическую прибыль (нормальную бухгалтерскую прибыль). Другими словами, годовая квартплата равна их годовым издержкам. Без учета налогов домовладелец несет издержки трех типов:

1. **Капитальные затраты.** Если для приобретения сдаваемого в аренду жилища домовладелец занимает деньги, то капитальные затраты представляют собой ежегодно выплачиваемые им проценты. Они равны рыночной ставке процента i , помноженной на покупную цену жилища V . Если для покупки жилища домовладелец использует свои собственные деньги, то капитальные затраты представляют собой вмененные потери в результате инвестирования денег в жилье вместо хранения их на банковском счете со ставкой процента i .
2. **Износ.** Если рыночная стоимость дома уменьшается на d процентов в год, то ежегодные амортизационные расходы равняются d , умноженному на V .
3. **Эксплуатационные расходы.** Если ежегодные расходы на текущую эксплуатацию составляют m процентов от рыночной стоимости жилища, то годовые эксплуатационные расходы равны m , помноженному на V . Сюда же должны быть отнесены и дополнительные затраты (экономически оцененные) времени домовладельца.

Таким образом, ежегодные расходы домовладельца на сдаваемое жилище могут быть выражены уравнением

$$C^r = V \cdot (i_r + d_r + m_r), \quad (8.1)$$

где i_r — процентная ставка, выплачиваемая владельцем жилища;
 d_r — норма амортизации арендного жилищного фонда;
 m_r — эксплуатационные расходы.

Предположим, что $V = 50\,000$ долл., $i_r = 10\%$, $d_r = 1\%$, а $m_r = 4\%$. При таком раскладе ежегодные издержки составляют 7500 долл., из которых 5000 долл. приходятся на капитальные затраты, 500 долл. — на обесценение жилья в результате амортизации и 2000 долл. — на

эксплуатационные расходы. Без учета налогов домовладелец назначит годовую квартплату в размере 7500 долл., покрывая тем самым собственные издержки и получая нулевую экономическую прибыль.

Что происходит, если с течением времени рыночная стоимость жилища возрастает? В этом случае d_r принимает отрицательное значение. Например, если рыночная стоимость возрастает на 8% в год, d_r равняется $-0,08$ вместо $+0,01$ и домовладелец получает ежегодно 4000 долл. за счет удорожания своего дома. Какова величина новой равновесной квартплаты? Экономическая прибыль равна нулю, если суммарные издержки (капитальные и эксплуатационные) домовладельца равняются сумме квартплаты и удорожания. Поскольку суммарные издержки равны 7000 долл., равновесная квартплата составляет 3000 долл. (7000 долл. = 4000 долл. за счет удорожания + 3000 долл. в виде квартплаты). Равновесная квартплата ниже, поскольку домовладелец получает часть денег за счет владения собственностью и в результате нуждается в меньшем доходе от сдачи жилья внаем для получения нулевой экономической прибыли.

Издержки домовладельца, проживающего в собственном доме

Рассмотрим далее расходы, с которыми связано владение собственным домом. При отсутствии налогов домовладелец, проживающий в собственном доме, несет такие же издержки, как и домовладелец, сдающий его внаем (капитальные затраты, амортизация и эксплуатационные расходы). Если домовладелец, проживающий в собственном доме, занимает деньги для его покупки, то капитальные затраты равны ежегодной выплате им процентов в счет погашения ссуды. Если он платит за дом наличными, то капитальные затраты равняются вмененным потерям в результате инвестирования денег в дом вместо хранения их на приносящем проценты банковском счете. В любом случае капитальные затраты равны рыночной процентной ставке i , умноженной на стоимость дома V . Эксплуатационные расходы должны включать экономическую оценку времени, потраченного на починку кранов, окраску стен и ведение бухгалтерии. Ежегодные издержки домовладения в этом случае составляют:

$$C_o = V \cdot (i_o + d_o + m_o), \quad (8.2)$$

где i_o — процентная ставка, которую платит домовладелец, проживающий в собственном доме;

d_o — степень амортизации занимаемого им жилья;

m_o — эксплуатационные расходы на его содержание.

Если с течением времени стоимость дома возрастает, то d_0 принимает отрицательное значение и чистые издержки снижаются.

Безразлично: аренда или домовладение?

При каких условиях семье безразлично, владеет она собственным домом или арендует жилье? Для семьи это не имеет значения, если $C_r = C_o$. Если владельцы имеют такие же процентную ставку, норму амортизации и несут такие же эксплуатационные расходы, то ежегодные издержки арендатора равняются ежегодным издержкам домовладельца, проживающего в собственном доме. Однако расходы арендатора зачастую оказываются выше по трем причинам.

В результате незаинтересованности арендатора степень обесценения арендуемой собственности относительно выше. Поскольку у арендатора нет долговременной заинтересованности в данном жилище, у него мало стимулов для участия в текущем ремонте. Пока жилец не начнет ощущать реальное неудобство (например, от протекающей трубы), он не спешит сообщать о возникающих проблемах домовладельцу. Дело в том, что жильцы не извлекают прямой выгоды из улучшения содержания дома. Наоборот, вся прибыль от его текущего ремонта поступает домовладельцу. Поэтому он постарается побыстрее починить протекающую трубу, чтобы не нанести жилищу серьезного ущерба. Если жильцы не снабжают домовладельца полной информацией о состоянии дома, то для арендуемой собственности характерны более высокие эксплуатационные расходы и более высокая норма амортизации. Этот «отрицательный внешний эффект аренды» ведет к повышению квартплаты за сдаваемую в аренду жилую собственность.

Расходы на аренду относительно высоки также по двум другим причинам. Во-первых, сдаваемое в аренду жилье является более рискованным вложением (здесь выше процент неудач). Поэтому кредиторы назначают на займы для строительства жилья, сдаваемого в аренду, более высокие ставки. Во-вторых, некоторые владельцы, проживающие в собственных домах, сами выполняют необходимые мелкие работы (ремонт, уход за участком), и поэтому у них эксплуатационные расходы ниже, чем у домовладельцев, сдающих жилище в аренду. Для домовладельцев, проживающих в собственных домах, работа по дому часто является одним из средств накопления в свободное от основной работы время. Поэтому ежегодные расходы домовладельца, проживающего в собственном доме, зачастую меньше, чем годовая квартплата за равноценное жилище, сдаваемое в аренду, даже если не принимать во внимание выгоду

владения собственным домом в условиях существующей системы налогообложения.

Какие семьи предпочитают аренду владению? Обычно аренду предпочитают по трем причинам. Во-первых, низкий доход: для получения ссуды на покупку дома семья должна иметь достаточный доход, чтобы оплатить закладную. Во-вторых, немаловажным фактором является мобильность: учитывая существенную стоимость самой операции по получению ссуды на покупку дома, семьи, которым часто приходится переезжать, предпочитают скорее снимать жилье, чем приобретать его в собственность. В-третьих, не все любят заниматься домашней работой и уходом за участком: для человека, который не хочет заниматься повседневной эксплуатацией и мелким ремонтом, аренда жилья представляется достаточно привлекательной.

Налоги и жилье

Правительство может вводить налоговые льготы как в отношении жилищ, сдаваемых в аренду, так и в отношении жилья, занимаемого владельцами. Снижение налоговых ставок на жилье, сдаваемое в аренду, уменьшило бы соответствующие издержки домовладельцев; за счет этого может быть уменьшена квартплата, выплачиваемая арендаторами жилья. Налоговые льготы для домовладельцев, проживающих в собственных домах, более ощутимы: правительство может разрешить им вычитать из общего дохода расходы на выплату процентов. В результате они будут платить меньшие налоги. Каковы последствия подобных налоговых льгот? Способствуют ли они увеличению числа домовладельцев, проживающих в собственных домах?

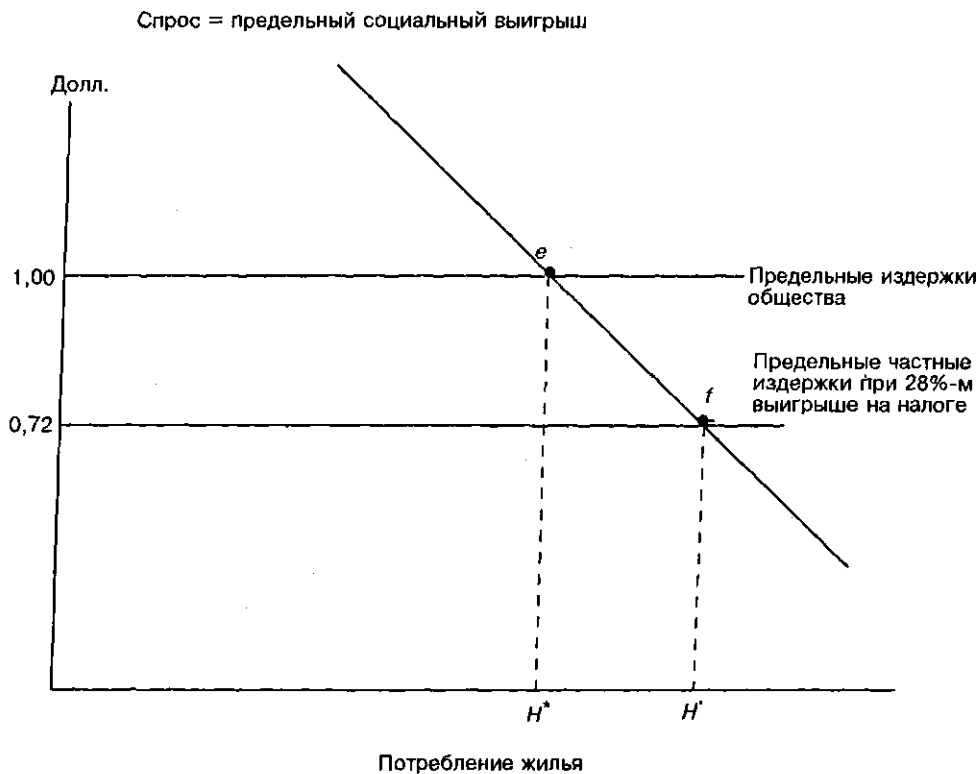
Налоговые льготы для домовладельцев: ускоренная амортизация. Налоговый кодекс разрешает домовладельцам, сдающим жилье в аренду, вычитать из облагаемой налогом суммы полную стоимость жилища еще до того, как их собственность фактически достигнет полного износа. Иначе говоря, налоговый кодекс разрешает ускоренную амортизацию собственности. Предположим, что домовладелец строит жилище стоимостью 60 000 долл. Если это жилище имеет срок службы 60 лет и темпы его износа неизменны, то амортизационные издержки составят 1000 долл. в год. При системе ускоренной амортизации "налоговая жизнь" этого жилища может продолжаться всего 15 лет. Это означает ежегодный вычет из налогооблагаемой суммы 4000 долл. за начисленный износ в течение первой четверти амортизационного срока жилища и нуля — в течение остального срока.

Ускоренная амортизация не меняет общей суммы начисленного износа, которую закон разрешает вычесть при налогообложении, она лишь позволяет домовладельцам вычитать его быстрее и, таким образом, платить налоги позднее. Если ускоренная амортизация позволяет отсрочить выплату налога в размере 100 долл. на 8 лет, то домовладелец, сдающий жилье в аренду, может положить эти 100 долл. в банк и в течение 8 лет получать проценты. Когда наступает срок выплаты налога, он выплачивает его из основной суммы, а себе оставляет проценты. Отсрочка налогов уменьшает их сумму, потому что домовладелец может за это время получить проценты на отсроченные налоги. Иными словами, ускоренная амортизация уменьшает приведенную (к настоящему моменту) стоимость налоговых обязательств домовладельца. В условиях конкуренции все домовладельцы получают нулевую экономическую прибыль, а значит, уменьшение налогов переносится и на арендаторов в виде более низкой квартплаты.

Налоговые льготы для домовладельцев, проживающих в собственных домах: проценты по закладной не подлежат обложению. Налоговый кодекс также может уменьшить стоимость владения собственным домом. Налогоплательщики могут вычесть из их дохода сумму процентов, уплаченных по закладной. Другими словами, каждый доллар, выплаченный в качестве процентов по закладной, уменьшает налоговые обязательства на предельную ставку налога для данного плательщика. Например, если предельная ставка налога для него равна 28%, то каждый доллар, потраченный на выплату процентов по закладной, уменьшает налоговые обязательства данного налогоплательщика на 28 центов.

Выигрыш на налогах возрастает по мере увеличения дохода семьи по двум причинам. Во-первых, при системе прогрессивного налогообложения предельная ставка налога увеличивается с увеличением дохода. Поэтому выигрыш на налогах за каждый доллар, выплаченный по закладной, возрастает по мере увеличения дохода. Во-вторых, поскольку с увеличением дохода спрос на жилье возрастает, более обеспеченные семьи выплачивают большие проценты по закладным, а следовательно, имеют и большую экономию. Вычет из налогооблагаемой суммы процентов по закладной может привести к существенному сокращению налоговых поступлений. В то же время, уменьшая чистую стоимость жилья, вычет процентов приводит к увеличению его потребления. На рис. 8.6 показано, каким образом данная субсидия влияет на потребление жилья семьей, имеющей предельную ставку налога 28%. Линия спроса показывает при этом предельный выигрыш от потребления жилья (ему в точности соответствует готовность платить за данное жилье). Горизонтальная ли-

ния на отметке 1 долл. показывает предельные издержки на жилье для общества: тратя на жилье 1 долл., общество отказывается от инвестиций стоимостью в 1 долл. в другие капитальные блага (заводы, станки, школы). Оптимальным является такое потребление жилья H^* , при котором предельный выигрыш общества в точности равен его предельным издержкам. Если потребление жилья выше H^* , то предельный выигрыш общества становится меньше оптимальных издержек, т.е. деньги были бы более эффективно потрачены на заводы, станки или школы.



Оптимальному потреблению жилья соответствует точка e , в которой предельный социальный выигрыш (показан линией спроса) равен предельным издержкам общества. Если предельная налоговая ставка составляет 28%, то субсидия по закладной уменьшает предельные частные издержки на жилье с 1 долл. до 72 центов, увеличивая его потребление с H^* до H' . Потребители платят за жилье меньше его предельной стоимости для общества; в результате они потребляют слишком много жилья и отвлекают инвестиции от других объектов.

Рис. 8.6. Субсидия в виде части процентных выплат по закладной увеличивает потребление жилья

Вычет из налогооблагаемой суммы процентов по закладной обусловливает неэффективность, потому что создает разрыв между предельными частными и предельными социальными издержками на жилье. При отсутствии такого субсидирования семья платит за единицу жилья 1 долл. и выбирает точку, где линия спроса пересекается с линией предельных издержек общества (точка e). Когда частные издержки падают с 1 долл. до 72 центов, семья увеличивает потребление жилья с H^* до H . Это неэффективно, потому что выигрыш семьи от увеличившегося потребления жилья (см. линию спроса) меньше, чем дополнительные издержки на жилье (см. линию предельных издержек общества). Из-за чрезмерных затрат на жилье общество уменьшает свои расходы на заводы, станки и школы. Выбор семьи оказывается неэффективным, потому что правительство оплачивает 28% ее счета за жилье.

Страйк, Мэйер и Тучилло (Struyk, Mayer and Tuccillo, 1983) полагают, что вычет из налогооблагаемой суммы процентов по закладной способствовал в недавнем прошлом снижению производительности в США. Этот вычет стимулирует инвестиции в жилье в ущерб инвестициям в промышленность. В результате уменьшилось количество капитального оборудования (заводов и станков) в расчете на одного работающего. Розен (Rosen, 1979) подсчитал, к каким последствиям привел вычет процентов по закладной для потребления жилья в США в 1970-е гг. По его оценке, благодаря этому вычету потребление жилья увеличилось приблизительно на 14%. На строительство был отвлечен существенный объем капитала.

Вычет из налогооблагаемой суммы процентов по закладной и условно начисленный рентный доход. Правительственный налоговый кодекс мог бы также позволить вычитать проценты из налогооблагаемого дохода как домовладельцам, сдающим жилье внаем, так и домовладельцам, проживающим в своих домах. Означает ли это, что вычет процентов по закладной для домовладельцев, проживающих в собственных домах, не оказывает никакого воздействия на выбор потребителя между владением собственным домом и арендой?

Чтобы объяснить, почему вычет из налогооблагаемой суммы процентов по закладной склоняет потребителя к владению собственным домом, рассмотрим пример, в котором Иван — домовладелец, проживающий в собственном доме, а Сергей — домовладелец, сдающий жилище в аренду. Все жилища в городе В одинаковы и продаются по цене 2000 долл. У Ивана есть две возможности. Во-первых, на покупку дома он может занять 2000 долл. в банке. Если ставка равняется 10%, то выплаты процентов по закладной при бессрочной ссуде составляют 200 долл. в год. Таким образом, при отсутствии выигрыша на налогах издержки домовладения равняются

200 долл. Во-вторых, Иван может арендовать такое же жилище у Сергея. При отсутствии расходов на обслуживание и ремонт единственными издержками Сергея будут капитальные издержки в размере 200 долл. в год. Рыночная квартплата (200 долл.) равна издержкам владения, и поэтому для Ивана безразлично, владеть жильем или арендовать его.

Вычет из налогооблагаемой суммы процентов по закладной создает стимулы для владения домом, потому что позволяет домовладельцу Ивану вычитать из налогооблагаемой суммы расходы, которые не порождают налогооблагаемого дохода. В этом отличие вычета процентов по закладной для домовладельца, проживающего в собственном доме, от вычета процентов по закладной для домовладельца, сдающего жилье в аренду. Для последнего этот вычет ощутим, потому что он вынужден заявлять получаемую им квартплату как налогооблагаемый доход. Он заявляет на дом 200 долл. рентного дохода и вычитает те же 200 долл. за выплаты по накладной. Его налогооблагаемый доход от собственности равен нулю, потому что его вычеты равняются его доходу. Напротив, домовладелец, проживающий в собственном доме, не заявляет ни о каком доходе от своей собственности, однако также вычитает из налогооблагаемой суммы свои расходы на закладную. В последнем случае вычет процентов по закладной не является возмещением полученного дохода, а просто субсидирует издержки владения собственным домом.

Правительство могло бы ликвидировать налоговые стимулы для владения собственными домами одним или двумя способами. Первым, самым простым и очевидным, является ликвидация вычета процентов по закладной из налогооблагаемого дохода для домовладельцев, проживающих в собственных домах. Другим способом является принуждение домовладельца, проживающего в собственном доме, включать в налогооблагаемый доход условно начисленную квартплату. Имеется в виду неявный доход, получаемый от владения жилищем и сдачи его в аренду самому себе. Это деньги, которые вы могли бы заработать, если бы сдавали ваше жилище кому-нибудь еще. В данном примере условно начисленный доход домовладельца, проживающего в собственном доме, равняется 200 долл. в год. Если бы он должен был заявлять эти 200 долл. условно начисленного дохода и затем вычитать 200 долл. своих издержек на проценты по закладной, то обе эти статьи уравнивали бы друг друга и налогового стимула для владения собственным домом не возникало бы. Его налогооблагаемый доход был бы одинаковым вне зависимости от того, арендует он жилье или проживает в собственном доме.

Логическое обоснование режима благоприятствования для домовладельцев, проживающих в собственных домах. Поскольку вычет про-

центов по закладной из налогооблагаемого дохода создает стимулы для владения собственным жильем вместо аренды, процент домовладельцев, проживающих в собственных домах, постоянно возрастает. Как считают Хендершотт и Шиллинг (Hendershott and Shilling, 1982), именно благодаря режиму налогового благоприятствования для домовладельцев, проживающих в собственных домах, процент таких домовладельцев в США за период между 1945 и 1980 гг. вырос приблизительно на четверть.

Основным аргументом за сохранение налоговых льгот для домовладельцев, проживающих в собственных домах, является ущерб, причиняемый арендаторами. Если у арендаторов нет стимулов для участия в нормальной эксплуатации жилья, субсидия при налогообложении собственного домовладения может быть оправдана, исходя из соображений эффективности: такая субсидия не поощряет аренду, тем самым уменьшая причиняемый арендаторами ущерб. Такое логическое обоснование вызывает два вопроса. Во-первых, насколько велик ущерб по вине арендаторов и насколько большой должна быть субсидия, чтобы нейтрализовать его? Во-вторых, в какой форме целесообразно осуществлять такое субсидирование? Действительно ли система, при которой самые богатые семьи получают наибольшие субсидии, позволяет нейтрализовать этот ущерб наиболее эффективным способом?

Существует ряд альтернатив вычета процентов по закладной из налогооблагаемой суммы. Первый вариант — замена вычета налоговым кредитом, который равнялся бы фиксированному проценту от выплат по закладной. Например, если налоговый кредит равняется 15%, то каждая семья получала бы снижение налога в размере 15% выплат по закладной. Все налогоплательщики получали бы в итоге одинаковые (в процентном выражении) субсидии на владение собственным домом. Второй возможный вариант заключается в установлении потолка для вычета процентов по закладной, что уменьшило бы субсидии наиболее богатым семьям.

Инфляция и владение собственным домом

Возникает вопрос: каким образом влияет на издержки и выгоды владения собственным домом инфляция, если семья оформила закладную с фиксированным процентом? Рассмотрим вначале последствия непредвиденной инфляции. Предположим, что темпы инфляции увеличились с 4 до 10%. Это увеличит темпы удорожания жилищной собственности также с 4 до 10%. В результате выигрыш от владения собственным домом возрастет. Если семья оформила закладную с

фиксированным процентом, то ускорение темпов инфляции не влияет на месячные платежи по ней и издержки владения собственным домом останутся теми же. Рассмотрим далее последствия ожидаемой инфляции. В этом случае кредиторы, дающие ссуды под залог недвижимости, учтут ожидаемые темпы инфляции при определении процентной ставки по закладной. Например, если ожидаемые темпы инфляции возрастают с 4 до 10%, то процентная ставка по закладной может увеличиться с 8 до 14. Покупатель дома, чтобы получить более высокий темп удорожания своей собственности, вынужден выплачивать более высокую процентную ставку.

Альтернативой закладной с фиксированным процентом является такая закладная, при которой процентная ставка периодически корректируется с учетом изменений рыночной нормы процента. В этом случае рост инфляции приводит к увеличению месячных платежей по закладной, потому что в соответствии с условиями договора он ведет к автоматическому увеличению процентной ставки. Таким образом, непредвиденная инфляция приводит к увеличению как выгод, так и издержек владения собственным домом.

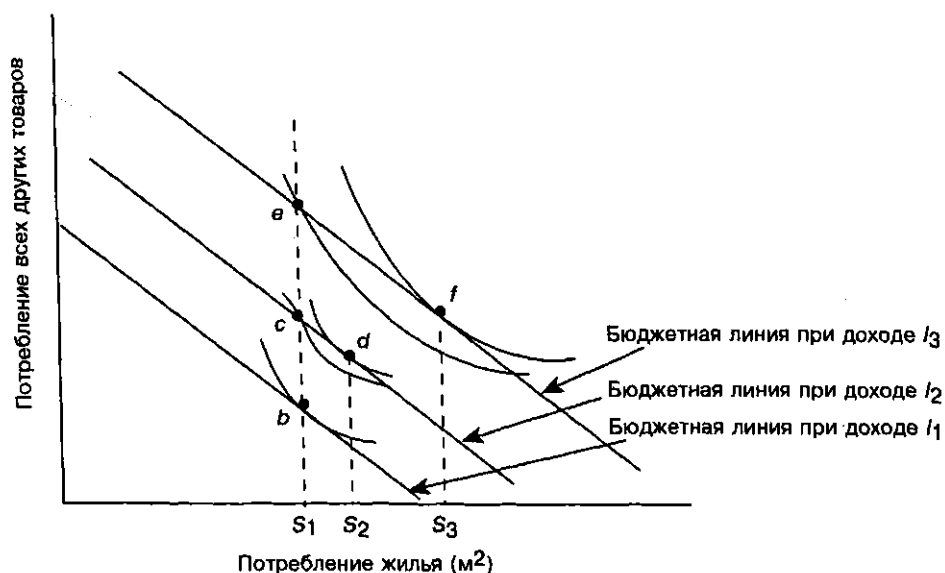
БОЛЬШИЕ ИЗДЕРЖКИ ПЕРЕЕЗДА

Для многих семей изменения в потреблении жилья связаны с переездом в другое жилище. Издержки такого переезда высоки: помимо прямых затрат на перевозку мебели, одежды и кухонного оборудования, существуют также косвенные издержки, связанные с утратой привычного окружения — людей, школ, магазинов. Иначе говоря, переезд в новый район нарушает структуры социальных и потребительских отношений. А это является существенной нагрузкой на семью. Последняя пойдет на смену жилья только в том случае, если выгода от переезда (лучшее сочетание жилищных услуг и стоимости) превосходит связанные с ним издержки.

На рис. 8.7 показаны возможности такого выбора в ситуации, когда доходы семьи увеличились. Первоначальный доход семьи I_1 соответствовал точке b (точке, в которой кривая безразличия касается первоначальной бюджетной линии). Рост дохода до I_2 сдвигает бюджетную линию вверх, открывая перед семьей две возможности. Одна из них — остаться в занимаемом доме и потратить весь дополнительный доход на нежилищные товары (перейти из точки b в точку c). Вторая возможность заключается в том, что семья может переехать в больший дом (площадью S_2 м² вместо S_1), выбрав точку d . В отсутствие издержек, связанных с переездом, полезность в этой точке была бы выше (так как точка d расположена на более высокой

кривой безразличия). Вопрос заключается в том, является ли такое увеличение полезности достаточным, чтобы оправдать издержки переезда. Если последние выше, то семья останется в занимаемом ею доме, т.е. выберет точку c . Если доход возрастает до I_3 , бюджетная линия снова сдвигается вверх и семья оказывается перед тем же выбором: остаться (на этот раз в точке e) или оплатить переезд и переехать в больший дом (в точку f). Поскольку разрыв между первоначальным S_1 и новым потреблением жилья S_3 становится большим, вероятность переезда выше, чем в первом случае, когда этот разрыв был относительно невелик ($S_2 - S_1$).

Из рис. 8.7 можно извлечь два урока. Во-первых, маловероятно, что небольшое изменение дохода (как и цены) приведет к смене жилища. Многие семьи, несмотря на неудовлетворенность жилищными условиями, не решаются на переезд, потому что последний связан с большими расходами. Семья переезжает в другое жилище только тогда, когда изменение в доходе или цене жилья достаточно велико, чтобы оправдать расходы на переезд. Во-вторых, когда семья



Увеличение дохода сдвигает бюджетную линию вверх. В отсутствие издержек, связанных с переездом, семья переехала бы из b в точку d , т.е. в дом большего размера (S_2 м² жилой площади). Если переезд стоит дорого, то семья остается в занимаемом ею доме, т.е. выбирает вместо точки d точку c . Если доход возрастает еще больше, а семья не переезжает, то она выбирает точку e . И наконец, семья переезжает в жилище большей площади (точка f), если связанное с этим увеличение полезности достаточно велико, чтобы компенсировать издержки переезда.

Рис. 8.7. Издержки переезда и реакция на увеличение дохода

меняет дом, то это обычно связано с довольно большим изменением в занимаемой площади ("дискретность"). Итак, семья переезжает тогда, когда неудовлетворенность существующим жилищем достаточно велика, чтобы оправдать издержки переезда.

ЭЛАСТИЧНОСТЬ ПО ЦЕНЕ И ДОХОД

Спрос на жилье зависит от семейного дохода и цены жилья. Оценке его реакции на изменения дохода и цен был посвящен ряд исследований.

Постоянный доход и эластичность по доходу

Из-за больших издержек переезда семьи в своем выборе жилища исходят из постоянного или долгосрочного дохода (ожидаемого дохода в течение нескольких лет). Учитывая стоимость переезда, семья обосновывается в жилище надолго. Поэтому для оценки эластичности спроса на жилье по доходу (процентного изменения потребления жилья, поделенного на процентное изменение дохода) необходимо знать постоянный (долгосрочный) доход семьи, а не доход за какой-то отдельный год.

Чтобы объяснить собственно оценку эластичности дохода, предположим, что постоянная заработная плата Наташи составляет 20 000 долл. в год. В 1991 г. она неожиданно получила 10 000 долл. в подарок от родственницы. В результате этого непредвиденного дохода она увеличила свое потребление жилья на 5%, переехав в арендуемую квартиру немного большей площади. Если рассчитать на основе этих данных за 1990 и 1991 гг. эластичность ее спроса на жилье по доходу, то она составит 0,10 (5%-е увеличение потребления жилья, поделенное на 50%-е увеличение дохода). Для корректной оценки эластичности по доходу необходимо, однако, использовать показатель ее постоянного дохода, т.е. среднего дохода за некоторый период времени. Один подход заключается в переводе полученного ею единовременного дохода в эквивалентный ежегодный доход. Если Наташа положит неожиданно доставшиеся ей 10 000 долл. на банковский счет, приносящий 10%, ее ежегодный доход от подарка составит 1000 долл., т.е. можно считать, что подарок увеличил ее годовой доход на 5%. В таком случае эластичность ее спроса на жилье по доходу равняется 1,0 (5%-е увеличение потребления жилья, поделенное на 5%-е увеличение постоянного дохода).

Какова же в реальности эластичность спроса на жилье по доходу? В США были проведены десятки исследований, авторы которых

сходятся в трех выводах. Во-первых, общая эластичность спроса на жилье по доходу составляет приблизительно 0,75 (Ellwood и Polinski, 1979): 10%-е повышение дохода увеличивает потребление жилья примерно на 7,5%. Во-вторых, эластичность спроса по доходу у арендаторов меньше, чем у собственников занимаемых жилищ. В-третьих, эластичность по доходу растет по мере его увеличения. Как считает Айленфелдт (Ihlanfeldt, 1982), эластичность спроса у семей с низким доходом колеблется от 0,14 до 0,62, а эластичность у семей с высоким доходом составляет от 0,72 до 1,10.

Результаты гедонистических исследований могут использоваться для оценки эластичности спроса по доходу на отдельные компоненты жилищного набора. Фоллейн и Хименес (Follain and Jimenez, 1985) суммировали результаты нескольких гедонистических исследований и пришли к трем выводам:

1. Спрос на жилую площадь неэластичен по отношению к доходу: в семи из девяти случаев его эластичность была ниже 0,46.
2. Спрос на конструктивное качество, наоборот, высокоэластичен к доходу: в четырех из пяти случаев его эластичность превысила 1,64.
3. Спрос на преимущества местоположения, такие, как гарантия безопасности, также высокоэластичен к доходу.

Таким образом, гедонистические исследования свидетельствуют о том, что по сравнению со спросом на жилье вообще спрос на жилую площадь является менее эластичным, а спрос на конструктивное качество и местоположение, наоборот, более эластичным по доходу.

Эластичность по цене

Какова эластичность спроса на жилье в зависимости от цены? По имеющимся оценкам, она колеблется от 0,75 до -1,20 (Ellwood and Polinski, 1979). Исследователи сходятся на том, что для спроса на жилье характерна сравнительно небольшая эластичность по цене (в абсолютном выражении немного ниже 1,0). Это значит, что при увеличении цены общие расходы на жилье повышаются лишь незначительно: спрос слегка уменьшается, а общие расходы (цена, помноженная на количество) незначительно возрастают.

Резюме

Жилье отличается от других товаров пятью признаками: 1) неоднородностью; 2) иммобильностью; 3) долговечностью; 4) высокой сто-

имостью (по отношению к бюджету семьи) и 5) высокими издержками переезда (смены потребляемого жилья).

Неоднородность жилья означает, что каждое жилище имеет свой набор характеристик. Жилища различаются по площади, планировке, качеству коммунальных систем, внутреннему дизайну. В зависимости от местоположения меняются доступность, размеры местных налогов, качество общественных услуг, окружающая среда и внешний вид жилого района. Потребители жилья выбирают такое жилище, которое обеспечивает им наилучшую комбинацию всех этих признаков при наилучшей цене, соизмеряя атрибуты качества, размера, местоположения и т.п. Для оценки каждой из этих характеристик жилья может быть использован гедонистический подход.

Домовладелец, сдающий жилье в аренду, может контролировать степень физического износа и долговечность жилья, тратя деньги на его ремонт и техническое обслуживание. От этих расходов зависит количество жилищных услуг, обеспечиваемых данным жилищем. При оптимальных расходах предельная выгода от его использования (изменение общего дохода) равна предельным издержкам (изменению суммарных издержек). При таком поведении, ориентированном на максимальную прибыль, с течением времени количество жилищных услуг уменьшается. Поэтому жилища последовательно переходят к семьям со все меньшими доходами. Этот процесс принято называть жилищной "фильтрацией". Когда доходы от жилища становятся отрицательными, оно изымается из жилого фонда одним из трех способов — конверсией (для использования в других целях), консервацией и отказом от собственности.

Суммарные расходы на жилье (сдаваемое в аренду и занимаемое собственниками) определяются: 1) затратами основного капитала (потерями инвестирования денег в жилье вместо внесения их на банковский счет); 2) амортизацией и 3) стоимостью обслуживания. Три фактора влияют на выбор многих семей в пользу проживания в собственном доме: внешний отрицательный эффект от сдачи жилья в аренду (нежелание арендаторов информировать домовладельца о текущих проблемах, связанных с состоянием жилища); более высокие процентные ставки по ссудам под строительство жилья, сдаваемого в аренду; экономия на осуществлении мелкого ремонта и ухода за домом бесплатно в порядке "хобби". Кроме того, государственные и местные налоговые кодексы могут содержать специальные положения, неодинаковые для домовладельцев, проживающих в собственных домах и сдающих жилье внаем. Это опять-таки приводит к разным издержкам.

Глава 9

ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК И ЖИЛЬЕ

Ипотечный рынок и рынок жилья тесно связаны. Эта взаимосвязь обусловлена самим определением ипотеки, или содержанием залогового контракта, поскольку ипотека (закладная) определяется как долговой инструмент, использующий недвижимость для обеспечения, или “гарантии”, долгового обязательства. Итак, жилищный рынок имеет значение для рынка жилищных закладных, поскольку он влияет на качество кредита, предоставляемого для приобретения жилья.

Но отнюдь не эти сами по себе простые правоотношения привлекают внимание лиц, определяющих жилищную политику. В общественном мнении сложилось представление, что более важно влияние ипотечного рынка на рынок жилья. Действительно, именно стимулирование активности на ипотечном рынке характерно для политики, направленной на рост качества жилищных стандартов. Общепринятыми способами такого стимулирования являются поддержка вторичного рынка закладных, благоприятный налоговый режим для выдачи кредитов под залог недвижимости, регулирование процентных ставок по закладным и прямое субсидирование закладных под залог жилья. В данной главе рассматриваются теоретические аспекты связи между рынком жилья и ипотечным рынком и обосновывается целесообразность стимулирования рынка жилья посредством политики, проводимой на рынке закладных.

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА РЫНКА ССУДНОГО КАПИТАЛА

Спрос домохозяйств на ссудный капитал

Основной причиной, по которой семьи занимают деньги, является несовпадение сроков получения ими дохода со сроками расходов на желаемое потребление. Например, у молодых семей накопления обычно невелики, но они могут полагать, что в будущем станут получать большие доходы. Если в этих условиях они вынуждены будут отложить потребление до того момента, когда смогут обеспечить его без посторонней помощи, то уровень их благосостояния определенно окажется ниже, чем в случае, если они смогут взять кредит под будущий доход. Иными словами, иногда люди предпочитают брать кредит и увеличивать потребление сегодня, сознавая, что это уменьшит их потребление в будущем (из-за необходимости выплачивать задолженность).

Очевидно, что не все семьи одновременно могут быть заемщиками; некоторые семьи должны накапливать сбережения, чтобы обеспечивать для этого средства. Другими словами, в каждый данный момент не все семьи предпочитают высокий уровень текущего потребления будущему. Существует гипотеза накопления сбережений в течение жизненного цикла. Ее суть сводится к тому, что индивидуумы и семьи по мере старения проходят через предсказуемые этапы накопления и расходования сбережений. В молодости расходы превышают доходы, потому что люди инвестируют средства в профессиональную подготовку и в товары длительного пользования; в среднем возрасте, когда более высокие заработки становятся реальностью, накопленная задолженность выплачивается, и семья аккумулирует сбережения; наконец, когда люди стареют и их заработки снова опускаются ниже желаемого уровня потребления, они используют накопленные средства (тратят сбережения).

Такое толкование проблемы заимствования средств, предполагающее соизмерение текущего потребления с будущим и разделение на вкладчиков и заемщиков в зависимости от возраста семьи, помогает понять, какого рода факторы вообще порождают спрос на ссудный капитал. Одним из таких факторов является средний возраст семей (или, точнее, этап жизненного цикла, на котором они находятся). Когда количество молодых семей возрастает, спрос на ссудный капитал увеличивается, потому что такие семьи хотят повысить себе текущее потребление даже в ущерб будущему. Кроме того, чем выше ожидания доходов (на протяжении жизни) у этих молодых за-

емщиков, тем выше будет их спрос на ссудный капитал; это, возможно, обусловлено также их более высокими потребительскими запросами. Они хотят больше потреблять сейчас, рассчитывая на получение соответствующего дохода в будущем, с тем чтобы погасить любую накопленную задолженность.

Спрос на ссудный капитал зависит не только от возрастного состава семей и ожидаемого ими на протяжении жизни дохода, но и от изменений процентной ставки, под которую может быть взята ссуда. Если эта ставка падает, сумма выплат из ожидаемого дохода в счет погашения задолженности уменьшается. То есть при прочих равных условиях та часть будущего потребления, которая приносится в жертву ради повышения текущего потребления, уменьшается, а значит, люди будут склонны увеличить текущую надбавку к задолженности. Повышение процентных ставок, напротив, приводит к тому, что семьи ограничивают финансирование своего текущего потребления из заемных средств.

Ипотечная задолженность с точки зрения жизненного цикла

Итак, роль ипотечной задолженности может быть выражена с позиций более широкого подхода к кредиту вообще как средству финансирования потребительской программы на протяжении всего жизненного цикла. В начале данной книги жилье получило определение как товар длительного пользования, который обеспечивает поступление жилищных услуг на протяжении всего жизненного цикла. Стремление семьи потреблять эти услуги наталкивается на проблему финансирования, выходящую за рамки только текущего периода и охватывающую далекое будущее. Используя терминологию модели накопления сбережений и потребления в течение жизненного цикла, можно сказать, что семья, вероятно, захочет получить заем под свой будущий доход, чтобы обеспечить желаемый уровень потребления жилищных услуг на протяжении всей жизни. Важно отметить, что эта сумма может быть взята либо для финансирования прямого потребления жилья (т.е. для внесения арендной платы за жилье), либо с целью финансирования его покупки. Поэтому ипотечный рынок сам по себе является только одним из способов, которые позволяют семье использовать ссудный капитал для финансирования жилищных услуг.

Более того, потребление жилищных услуг может финансироваться за счет займов, которые, строго говоря, не являются займами под закладную. Так, проживающий в собственном доме домовладе-

лец, берущий, к примеру, заем на покупку автомобиля, возможно, делает это, чтобы облегчить приобретение жилья или жилищных услуг из остающихся финансовых средств. И наоборот, домовладелец может увеличить сумму своей ипотечной задолженности, с тем чтобы купить товар, не являющийся жильем. Действительно, в широком смысле ипотечная задолженность может рассматриваться как общая задолженность семьи, “привязанная” к домовладению. Ипотечный рынок велик именно потому, что жилье является удобной формой обеспечения займа: оно повсеместно, сравнительно легко поддается оценке, с трудом может быть перемещено или сокрыто должником и к тому же относительно единообразно. Займы, имеющие такое качественное обеспечение, представляют для рынка интерес прежде всего как общее средство регулирования кредитного процесса, вне зависимости от их возможной полезности для покупки дома как такового. Поэтому вполне оправданно рассматривать спрос на ипотечный кредит как проявление общего спроса на ссудный капитал, обусловленного неадекватным временным распределением дохода и потребления внутри жизненного цикла.

Предложение ссудного капитала

Растет ли суммарная задолженность населения при возрастании спроса на ссудный капитал? Ответ на этот вопрос зависит от реакции предложения ссудного капитала. Считается, что это предложение обладает определенной эластичностью по отношению к процентным ставкам. Так, если спрос на ссудный капитал со стороны некоторых семей растет, то процентные ставки тоже растут и это сказывается на некоторых других семьях, которые вынуждены снизить уровень текущего потребления, чтобы обеспечивались заемные средства. В этом смысле предложение ссудного капитала является отражением совокупной динамики сбережений; непогашенный долг в целом не может расти, если нет одновременного прироста накопленных сбережений.

Факторы, влияющие на накопление сбережений, имеют весьма сложный характер. Если исходить из нашей гипотезы о связи сбережений со стадией жизненного цикла, то возможности молодых семей занять средства будут зависеть от состояния более пожилых семей. Может сложиться ситуация, когда их чистые накопления будут быстро уменьшаться в результате значительных трат внутри этой возрастной группы. В этом случае уменьшение чистых сбережений старшим поколением может стать препятствием для возросшего спроса молодых семей на жилищные кредиты.

При определении суммы непогашенного долга в экономике следует учитывать также ряд других макроэкономических соображений. Так, увеличение сбережений может стимулировать рост экономики, если они используются для финансирования проектов, повышающих производительность. Однако вызовет ли возросший доход увеличение суммарного долга, зависит от того, насколько перспективы его увеличения стимулируют именно заимствование средств, а не просто накопление сбережений.

Подводя итог, можно сказать, что совокупная динамика сбережений (а значит, и задолженности) зависит от вековых тенденций производительности, потребительских предпочтений, а также, возможно, от распределения семей по возрастным группам. Следует отметить, что влияние этих факторов настолько сложно, что экономисты не могут полностью объяснить динамику сбережений и задолженности во времени и по отдельным странам. Многие из них вообще скептически оценивают возможность влияния правительственной политики на совокупную динамику сбережений, а значит, и на источник ссудного капитала.

РОЛЬ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Одним из фундаментальных элементов любого кредитного рынка является механизм, сводящий вкладчиков с заемщиками. Условия, на которых конкретный заемщик хочет получить средства, а конкретный кредитор — их ссудить, могут либо соответствовать, либо не соответствовать друг другу. Заемщик может желать занять деньги на продолжительный срок, в то время как накопитель готов отдать их лишь на короткое время; подобным же образом должны быть каждый раз конкретно определены желаемый размер (достоинство) займа, а также тот факт, будет ли процентная ставка фиксированной на весь срок займа или переменной, и множество других условий. Наконец, необходима некая законная структура, которая следила бы за исполнением заключаемых контрактов. Если не будет эффективного механизма, помогающего совместить интересы заемщиков и кредиторов, функционирование такого сложного кредитного рынка, как ипотечный, окажется затруднено.

В современной экономике существуют специальные учреждения, выполняющие посреднические функции между заемщиками и кредиторами. Функцией этих учреждений может быть простое сведение их вместе и оказание помощи в составлении юридически приемлемого документа, в результате чего появляются так называемые первичные ценные бумаги — прямые взаимные обязательства ко-

нечного заемщика и кредитора. Примерами таких бумаг могут служить облигации и акции, а примерами учреждений, обслуживающих их оборот, — инвестиционные банки.

Впрочем, кредитно-финансовое учреждение может и напрямую содействовать процессу заимствования средств и выдачи кредита, поставив себя между конечным заемщиком и кредитором и заключив с каждым из них отдельную сделку; при этом одна ценная бумага выпускается, чтобы получить средства от кредиторов, а вторая — чтобы ссудить их заемщикам. В этом случае отпадает необходимость полного совпадения интересов отдельных заемщиков и кредиторов. Кредитно-финансовое учреждение преодолевает такое несовпадение, опираясь на наличие у него множества клиентов с разнообразными интересами из числа как вкладчиков, так и заемщиков.

Теория финансового посредничества

Кредитно-финансовое учреждение зачастую справляется с задачей сведения заемщиков и вкладчиков более эффективно, чем это возможно на рынке первичных ценных бумаг, по целому ряду причин. Во-первых, разнообразив кредитование, банк или ссудосберегательная ассоциация могут уменьшить риск невыполнения обязательств. Таким образом, вкладчик, относящий свои деньги в кредитно-финансовое учреждение, может рассчитывать на более благоприятную комбинацию риска и прибыли, нежели при инвестировании в какую-либо одну первичную ценную бумагу. Вкладчики могут достичь такого же уровня разнообразия, приобретая различные ценные бумаги, однако связанные с этим издержки транзакции могут уменьшить привлекательность этого способа, особенно для мелких инвесторов.

Во-вторых, кредитно-финансовое учреждение часто способно устранить несовпадение интересов заемщиков и вкладчиков по вопросу о размере займа. Оно может финансировать один большой заем из средств, полученных от целого ряда мелких вкладчиков. Осуществление такого посредничества на первичном рынке может оказаться весьма дорогостоящим из-за трудности выпуска, реализации и обслуживания большого количества мелких единиц задолженности вместо одной большой.

В-третьих, кредитно-финансовое учреждение часто обладает наилучшими возможностями для избежания процентного риска, когда повышение рыночных процентных ставок обесценивает заем. В частности, кредитно-финансовое учреждение обладает ресурсами, позволяющими ему прогнозировать изменение процентных ставок.

Отдельному вкладчику на первичном рынке такие действия непосильны. Кроме того, кредитно-финансовое учреждение может заниматься сложными операциями по хеджированию риска (с использованием фьючерсных или опционных инструментов), что для отдельного вкладчика может опять-таки оказаться неэкономичным.

Технология кредитно-финансового обслуживания и законодательство могут изменять относительное значение первичного рынка и кредитно-финансовых учреждений в процессе передачи средств от вкладчиков к заемщикам по ипотеке. Так, некоторые рынки отходят от модели финансового посредничества и возвращаются к первичным ценным бумагам. Все чаще традиционные кредиторы выдают закладные (т.е. оценивают заемщика и договариваются об ипотечном контракте), но при этом продают их “отдельно от портфеля” прямо в руки вкладчиков. Несколько ипотек могут быть при этом объединены в пул и использоваться в качестве обеспечения ценных бумаг, которые продаются либо прямо на рынке, либо через специальные правительственные брокерские фирмы, постоянно котирующие ценные бумаги на вторичном рынке. Этот процесс называется секьюритизацией.

Для кредитного учреждения ипотечная секьюритизация и “продажа” ссуд третьим лицам открывают возможность для лучшего контроля за размером его активов и за потребностью в капитале, которая может быть обусловлена рынком или изменениями в законодательстве. Однако многие ипотечные кредиторы, возможно, сочтут более привлекательным хранить ценные бумаги, обеспеченные закладными, в своих портфелях для диверсификации риска.

Независимо от механизма, который используется для сведения вместе вкладчиков, заемщиков и кредиторов, функция кредитно-финансовых учреждений заключается в оказании посреднических услуг с минимумом издержек. Тем самым обеспечивается наиболее экономичное перемещение средств между конечными заемщиками и вкладчиками.

Ипотечные учреждения: отпечаток правительственной политики

Мы видим, что ссудный капитал выполняет в экономике важную общую функцию, позволяя потребителям смягчать асинхронность их потребления и доходов. Мы видим также, что функцией рынков первичных ценных бумаг и кредитно-финансовых учреждений является обеспечение “канала” для поступления кредитных средств от вкладчиков к заемщикам. В условиях масштабной и сложной эконо-

мики выполнением этой функции занимаются многие учреждения различных типов.

Стимулирование специализированных кредиторов

Один из методов стимулирования ипотечной активности — создание специализированных кредитных учреждений, основными активами которых являются закладные. По всей видимости, определенная степень специализации для таких учреждений оправдана, так как для оценки закладных, обеспечением которых является жилье, и эффективного управления ипотечными контрактами необходимо обладать определенными знаниями. Специализация в этом случае отчасти отражает политику правительства, ставящую целью стимулировать именно ипотечное кредитование. Например, кредитно-финансовые учреждения, имеющие определенный процент активов в форме жилищных закладных, могут пользоваться особым режимом подоходного налогообложения.

Ипотечные облигации

Другим средством прямого субсидирования рынка жилищных закладных является выпуск облигаций, обеспеченных закладными под недвижимость. Такие облигации обычно выпускаются властями штата, или органами местного самоуправления, или агентствами с целью сбора средств для ипотечных займов, выплаты по которым будут использованы для их погашения. Обычно эти облигации продаются по более низким процентным ставкам, чем общепринятые и облагаемые налогом. Собранные таким образом средства используются для выдачи ссуд под недвижимость со ставками процента ниже рыночной.

Стимулирование первичных и вторичных рынков закладных

У правительства имеются также широкие возможности для участия в ипотечном рынке путем стимулирования первичных (первого выпуска) или вторичных (уже существующих) ипотечных активов с помощью программ страхования и поддержания их рынков. Через правительственные агентства частные эмитенты ипотек могут получить федеральное страхование от невыполнения домовладельцем взятых на себя обязательств. Некоторые экономисты полагают, что эти программы содержат в себе элементы скрытого субсидирования, по-

скольку наблюдается тенденция их сохранения, несмотря на существование частного страхования ипотечной задолженности.

Прямое регулирование процентных ставок

Во многих странах предпринимались попытки стимулировать выделение кредитов на жилищное строительство путем прямого регулирования рыночных процентных ставок. В Великобритании, например, ипотечная ставка процента, взимаемая строительными компаниями, является одним из основных вопросов государственной политики. В США федеральное правительство в общем избегало прямо устанавливать ставки ссудного процента по закладным, однако многие штаты шли по этому пути, устанавливая для него ограничения сверху (“потолки ростовщичества”).

ИПОТЕЧНЫЕ СВИДЕТЕЛЬСТВА: ОСОБЕННОСТИ

Другой сферой, испытавшей влияние как государственной политики, так и рынка, являются сами ипотечные контракты. В начале этого века существовало много разных типов ипотечных свидетельств. Затем в течение 40 лет на рынке господствовал один базисный тип контракта. И лишь недавно в обиход снова вернулись различные ипотечные документы. Как уже говорилось, у ипотек не существует каких-либо внутренне присущих им отличительных особенностей по сравнению с другими формами кредита: это просто специализированное средство заимствования на текущее потребление под будущий доход. Характер и разнообразие закладных обусловлены как институциональным, так и экономическим окружением, в котором осуществляются заимствование и кредитование.

Обеспеченные и ипотечные контракты: отношение суммы кредита к обеспечению

Ипотека может быть определена как контракт на кредитование, заключаемый между заемщиком и кредитором, при котором в качестве обеспечения используется недвижимость. Для закладных под жилье недвижимость чаще всего является единственным обеспечением кредита; это означает, что другие активы заемщика в случае невыполнения им своих обязательств для ссудодателя недоступны. Неко-

торые ипотечные контракты содержат более общие требования к физическим и финансовым активам заемщика.

Этими особенностями во многом объясняется распространенность ипотечных контрактов. Напомним, что любой жилищный заем представляет собой в конечном счете заимствование средств на текущее потребление под ожидаемый доход; а поскольку невозможно представить в качестве обеспечения такой ссуды будущий труд, должно быть изыскано другое высококачественное обеспечение (если только заемщики не хотят платить очень высокие ставки процента, необходимые для предоставления необеспеченного кредита). Потребление жилищных услуг занимает в предпочтениях семей весьма значимое место. Покупка дома с целью их приобретения обеспечивает одновременно и высококачественное обеспечение кредита, т.е. это наиболее естественное средство получения займа под будущий доход.

Обеспечение ипотечной ссуды только определенным недвижимым имуществом возможно даже тогда, когда размеры ссуды относительно стоимости жилья, выступающего обеспечением, заведомо велики. Это можно объяснить качеством жилищного обеспечения. Стоимость жилья относительно стабильна, поэтому задолженность с высоким отношением суммы кредита к его стоимости может считаться хорошо обеспеченной. Поскольку потребление жилья домо-владельцем, проживающим в собственном доме, зависит от того, как он его содержит, постольку и с этой стороны качество обеспечения займов жильем выше, чем у других форм кредита. На других ипотечных рынках (например, на рынках коммерческой и промышленной недвижимости или многоквартирных домов) часто требуется обеспечение, и отношение суммы кредита к стоимости обеспечения, как правило, ниже. Впрочем, это зависит от политики и законодательства.

Типичные особенности ипотечных выплат

Несмотря на разнообразие видов ипотеки, наибольшее распространение имеют два — закладная с первоочередной выплатой процентов и закладная с постепенным погашением долга. Закладная с первоочередной выплатой процентов требует от заемщика периодической выплаты процентов, прибавляемых к ссуде до наступления срока долгового обязательства, когда основная сумма кредита должна быть погашена полностью одноразовым платежом. Платежные соглашения, характерные для закладной этого типа, подобны тем, что используются на большинстве рынков правительственных и корпоративных облигаций. (Там, как известно, осуществляют периоди-

ческие процентные (купонные) выплаты и возвращают основную сумму, когда наступает срок погашения облигации.) В крайнем варианте займа такого типа процентные выплаты также могут быть отложены до наступления срока выплаты основной суммы, и тогда речь идет о большом одноразовом платеже, который включает выплату как основной суммы, так и накопленных процентов. Такой заем иногда называют займом с нулевыми купонами или “пулей”.

Другим крайним случаем является “самопогашающаяся ссуда”, требующая постепенной выплаты процентов и возвращения основной суммы кредита на протяжении всего срока. К концу срока такой ссуды неуплаченная часть основной суммы равняется нулю, и нет последнего одноразового взноса. Если в течение всего срока такой ипотеки с заемщика взимается постоянная ставка процента, то выплаты, необходимые для погашения ссуды, могут быть постоянными (хотя это, конечно, и не обязательно). Такая неизменная ставка, вообще платежи по схеме самопогашения ссуды сегодня настолько распространены, что часто именно их подразумевают, когда речь идет об обычной ипотеке.

Закладные с периодически возобновляемой суммой кредита и займы типа “воздушный шар”

Краткосрочные возобновляемые кредитные обязательства, по условиям которых последний платеж значительно больше предыдущих (“воздушный шар”), так называемые ролл-овер, — это в основном займы с первоочередной выплатой процентов (или частично самопогашающиеся), срок погашения которых наступает через 5—10 лет, по истечении которых кредит возобновляется с фиксацией ставки процента. Эти кредитные инструменты открывают возможность лучшего согласования доходов семьи с обязательствами по выплате задолженности. Однако здесь есть риск того, что семья не сможет осуществить рефинансирование (ролл-овер) займа при истечении срока его выплаты. Такие закладные вначале приносят кредиторам более низкий доход, однако дают им возможность возобновить контракт с новой ставкой процента, если последняя изменилась с течением времени.

Закладные с возрастающей суммой выплат в счет погашения

Закладная с возрастающей суммой выплат в счет погашения является гибридом обычной закладной и займа типа “воздушный шар”.

Как видно из названия, выплаты по такой закладной несколько ниже, чем необходимо для ее полного погашения, в первые годы и возрастают позднее. (Возрастание платежей является результатом добавления к более поздним платежам накопленных, но не выплаченных процентов и непогашенной суммы долга. Это может вести даже к “отрицательному погашению”, т.е. увеличению неоплаченной суммы основного долга на протяжении первых лет закладной.) Закладные с возрастающей суммой выплат до некоторой степени облегчают доступ к жилищному кредиту для заемщиков, потому что увеличение платежей больше соответствует естественному ритму роста доходов семьи. Однако это мало облегчает положение кредиторов. Более низкие выплаты по закладным этого вида осложняют для них решение проблем ликвидности; а поскольку эти закладные являются обязательствами с фиксированной ставкой процента, их портфели больше подвержены и процентному риску.

Закладные с плавающими ставками

Закладная с плавающей ставкой представляет собой самопогашающуюся ссуду с периодически устанавливаемой ставкой процента. Через определенные, оговоренные в контракте, промежутки времени рассчитывается новый платеж, который будет погашать оставшуюся часть основной суммы долга с новой ставкой процента в течение оставшегося срока. Корректировка и перерасчет платежей осуществляются очень часто, а изменение контрактных ставок увязано с динамикой ставки процента на рынке краткосрочных обязательств. В результате размер кредита все время равняется неуплаченной сумме основного долга, и поэтому закладная с плавающим курсом может считаться свободной от процентного риска для кредитора.

Закладные с плавающими ставками несколько повышают доступность жилищных займов. Дело в том, что краткосрочные ставки процента обычно ниже, чем долгосрочные, а поскольку закладная с плавающими ставками представляет собой последовательность краткосрочных ссуд с краткосрочными же ставками процента, ее итоговая процентная ставка, как правило, ниже, чем при обычных закладных. Более низкие первоначальные ставки по таким закладным приводят к более низким первоначальным выплатам и также облегчают нагрузку на текущий доход по сравнению с обычными закладными.

Может показаться, что закладные с плавающими ставками решают две основные проблемы, характерные для обычной закладной в условиях неопределенности процентной ставки: доступность ипотеки и процентный риск кредитора. Это действительно так, однако процент-

ный риск перекладывается при этом на плечи заемщиков. Поскольку семьи, в общем, менее способны эффективно управлять процентным риском, чем профессиональные кредитно-финансовые учреждения, такой перенос риска, видимо, неоправдан. Скорее всего, кредиторы обнаружат, что в чистом виде закладные с плавающими ставками привлекательны для заемщиков только в том случае, если заложенная в них доходность для кредитора ниже, чем при других формах займа, даже после корректировки с учетом процентного риска.

Закладные с плавающими ставками имеют еще один недостаток с точки зрения кредитора. В любой заданной точке цикла закладные с плавающими ставками, наверное, покажутся наиболее привлекательными тем заемщикам, которые полагают, что процентные ставки достигли пика и на протяжении оставшегося до погашения обязательства срока, вероятнее всего, будут уменьшаться. Такие заемщики структурируют другие свои финансовые дела в соответствии с этими ожиданиями. Поэтому если процентные ставки начнут (вопреки их ожиданиям) расти, существует большая вероятность невыполнения такими заемщиками взятых на себя обязательств.

КАКОВО ЗНАЧЕНИЕ ИПОТЕЧНОЙ ПОЛИТИКИ?

Функционирование рынка закладных определяется финансовыми потребностями заемщиков и кредиторов. При этом значительные усилия затрачиваются на выработку правительственной политики, направленной на его стимулирование. Возникает естественный вопрос: нуждается ли ипотечный рынок в такой политике? И вообще, могут ли жилищные условия быть улучшены через изменение условий на ипотечном рынке? Ряд экономистов изучали этот вопрос с теоретической и практической точек зрения. Они считают, что это возможно, но на короткий, а отнюдь не на длительный период времени.

Факты, свидетельствующие против стимулирования ипотечного рынка

Аргументация против ипотечного рынка связана с ранее приведенным в этой книге замечанием о том, что богатство семьи определяется прежде всего ее ожидаемым доходом. Именно уровень этого богатства обуславливает спрос семьи на жилье (и другие товары), и пока существует какой-либо механизм займа под ожидаемый доход,

это богатство будет находить свое выражение в потреблении желаемого количества жилья и других товаров и услуг.

Попытки направить финансовые ресурсы на какой-либо один вид экономической деятельности, например на жилищное строительство, всегда наталкиваются на сильное противодействие, равно как и попытки противоположного толка. В современной экономике семьи и кредитно-финансовые учреждения всегда имеют возможность в ответ на вводимые правительством стимулы или ограничения заменить одну форму кредита другой.

Политика стимулирования ипотечного рынка призвана увеличивать залоговое кредитование и тем самым повысить общий уровень активности на жилищном рынке. Однако стимулирование кредиторов, дающих ссуды под залог недвижимости, увеличить размеры их ипотечных портфелей по сравнению с тем, что они имели бы в отсутствие такого регулирования, приводит только к тому, что спрос на ипотечные инвестиции возрастает, а доход от них снижается по сравнению с тем, который приносят альтернативные типы кредитов. В результате наблюдается, что готовность других кредитно-финансовых учреждений предоставлять ссуды под залог недвижимости сокращается. И наоборот, увеличивается их стремление предоставлять альтернативные виды кредитов. Таким образом, первоначальные стимулы нейтрализуются.

Семьи также изменяют свое финансовое поведение. Если закладные становятся более «дешевыми» по сравнению с другими источниками кредитования, семьи берут в долг, но не с целью финансирования жилья, а для приобретения других потребительских товаров (или погашения старых долгов). На языке экономистов, финансовый портфель слишком гибкий, чтобы попытка перераспределения кредитов могла привести к желаемой модели распределения расходов.

Имеется много свидетельств (не только на ипотечном, но и на других кредитных рынках), подтверждающих мнение о том, что распределение кредитов мало влияет на модели потребления¹. Экономист Арнольд Мельтцер (Arnold Meltzer) специально изучал их взаимодействие и пришел к выводу, что рост ипотечного рынка мало зависит от того, какую часть в общей стоимости активов данной экономики составляет жилье.

Факты, свидетельствующие в пользу государственного вмешательства на ипотечном рынке

Аргументы в пользу государственного вмешательства на ипотечном рынке есть, но они относятся главным образом к краткосрочному

аспекту функционирования экономики. В частности, считается, что экономические циклы могут заставить ипотечный рынок врасплох и это приведет к деформации нормального потребительского поведения. Например, если ожидания инфляции резко возрастают (и вместе с ними возрастают номинальные ставки процента по закладным), семьи могут счесть первоначальные выплаты по обычным ипотекам слишком высокими и потому малодоступными. В конечном счете, как говорилось выше, ипотечный рынок в условиях инфляции может выработать новые инструменты взамен старых. Однако, если этот процесс требует времени или сталкивается с институциональными ограничениями, это может отрицательно сказаться на возможностях семьи взять необходимую ей ссуду.

Финансируемые правительством агентства могут страховать, покупать или секьюритизировать частные ипотеки. Их функция заключается в обеспечении непрерывности ипотечного рынка в периоды, когда обычные способы ведения дел по той или иной причине непривлекательны для кредиторов. Результаты ряда исследований свидетельствуют о том, что некоторые направления деятельности таких агентств могут существенно повлиять на размеры и стабильность жилищного рынка на протяжении короткого периода времени. Так, экономисты Джэффи и Розен (Jaffee and Rosen) обнаружили, что выкуп закладных у частных кредиторов действительно оказывал воздействие на активность в жилищной сфере в США².

Констатация того, что правительственное вмешательство может быть результативным, пусть даже на короткое время, вовсе не означает, что его эффект непременно является благоприятным. Правительство должно обладать недюжинным даром предвидения и точно рассчитать по времени свое вмешательство таким образом, чтобы оно имело антициклическое воздействие. Более того, можно утверждать, что многие препятствия, стоящие на пути лучшего приспособления частного рынка к циклическим колебаниям, связаны именно с действиями регулирующих агентств, поскольку именно они разрабатывают стандарты требований к получателям ссуд и критерии приемлемости для обращения закладных на вторичном рынке.

Резюме

В представлениях населения и государственных политиков жилищный и ипотечный рынки тесно взаимосвязаны. Однако теория и практика свидетельствуют, что эта связь менее устойчива, чем принято думать. Теории, описывающие взаимодействие сбережений и

потребления на протяжении жизненного цикла, объясняют причины возникновения спроса на ссудный капитал вообще, но отнюдь не связь между жилищным и ипотечным рынками.

Жилье является удобным обеспечением займов в тех обществах, в которых ограниченны подневольный труд и другие механизмы прямого обеспечения задолженности за счет ожидаемого трудового дохода. Действительно, трудность получения займа только под ожидаемый доход дает представление о важности ипотечного рынка. Оговоренная контрактом связь между жильем и ипотекой не означает, однако, что между спросом на ипотечные кредиты и потреблением жилья существует обязательная прямая взаимозависимость.

Глава 10

ЦИКЛЫ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В ЖИЛИЩНОМ СЕКТОРЕ

Практически все жилищно-строительные фирмы, агенты по торговле недвижимостью, кредиторы и домовладельцы признают существование циклов активности в жилищном секторе. Найдется лишь очень немного других секторов в экономике, которые демонстрируют столь явно выраженные циклические колебания.

Колебание активности в жилищном секторе представляет собой нечто большее, нежели просто интересный статистический феномен. Строительство является крупнейшей отраслью, состояние которой серьезно воздействует на отрасли обрабатывающей промышленности, производящие строительные материалы и оборудование. Расходы на жилье и домашнюю утварь составляют существенную часть семейного бюджета. Масштабы активности в жилищном секторе таковы, что взаимосвязь между ее колебаниями и колебаниями экономической активности в целом приобретает ключевое значение.

Данная глава подразделяется на три части. В первой рассматриваются общие причины возникновения циклов деловой активности и их последствия для экономики. Во второй части излагаются и анализируются традиционные объяснения сезонных и вековых жилищных циклов и их связи с циклами деловой активности вообще. В завершающей части главы мы рассмотрим форму приспособления жилищного рынка к ходу цикла через регулирование количества пустующего жилья.

СОВРЕМЕННАЯ ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

Представляется весьма вероятным, что циклы активности в жилищном секторе не только влияют на более широкие циклы экономической активности, но и испытывают воздействие последних. Если это

так, то на первое место выдвигается более общий вопрос о том, чем вызваны циклы (деловой активности в экономике в целом). Эта сфера анализа охватывает изучение циклов деловой активности, производства товаров и услуг.

Издержки экономических циклов

Интерес экономистов к циклам экономической активности объясняется тем, что последние могут быть важным источником функционирования экономики или ее отдельных секторов. Когда экономическая активность находится в нижней части цикла (дно), резко возрастают издержки ее регулирования. Работники должны переезжать или увеличивать расходы на поиск работы, фирмы вынуждены искать альтернативные источники финансирования, и даже самые компетентные руководители зачастую не находят себе применения. Когда экономика начинает выздоравливать и приближается к циклическому пику, растет расходование средств для поиска наиболее производительных работников и технологий. И если цикл сам по себе не нужен, то очевидно, что подобные ресурсные издержки просто истощают экономику.

Следует, однако, подчеркнуть, что не все циклы экономической активности обязательно неэффективны. Например, в розничной торговле отмечаются сильные колебания активности, связанные с праздниками. Улучшилось бы состояние экономики, если бы вместо этого покупательная активность была принудительно «выравнена» на протяжении всего года? Очевидно, это освободило бы экономику от издержек, вызванных сначала наймом, а затем незанятостью сезонных работников, и от других ресурсных издержек сезонного цикла розничной торговли. Однако семьи не могли бы распределять свою покупательскую активность по времени так, как им это нравится. Ведь нельзя же точно планировать праздничные покупки за несколько месяцев. Цикл розничной торговли, по-видимому, является оптимальной приспособительной реакцией для всех заинтересованных сторон, поскольку очевидно, что лежащая в его основе структура спроса носит циклический характер.

Экономистов более всего интересуют циклы, у которых нет подобного логического обоснования. Именно такие широкие и не имеющие (на первый взгляд) явного смысла колебания экономической производительности будут в центре нашего внимания.

Причины циклов экономической активности

В первых исследованиях циклов экономической активности упор делался на частный сектор. При этом считалось, что экономике

внутренне присуща нестабильность, что равновесие ее может быть легко нарушено множеством самым разных факторов: потерей доверия населения, нарушением структуры торговли, кризисом на финансовых рынках и т.п. Такой взгляд на экономику приводит к мысли о необходимости постоянного активного вмешательства правительства для нейтрализации спонтанных циклов, возникающих в деятельности частного сектора. Этот подход чаще всего ассоциируется с именем великого британского экономиста Джона Мейнарда Кейнса.

В 1960-х гг. многие экономисты стали сторонниками другого подхода к циклам экономической активности. По их мнению, экономика в целом стабильна и выполняет свои функции без чрезмерно резких колебаний активности, если правительство придерживается четкого курса и если изменения политической линии (в первую очередь денежно-кредитной политики) не приводят к неожиданным поворотам на рынках. Особое значение придавалось при этом денежно-кредитной политике, потому что именно резкие изменения в поступлении денег и кредитов могут, скорее всего, нарушить функционирование частного сектора, что и вызывает циклы деловой активности.

Самым громким сторонником этой монетаристской точки зрения является лауреат Нобелевской премии экономист Милтон Фридман, который полагает, что любой значительный спад деловой активности и любой крупный инфляционный эпизод в истории современных наций связаны прежде всего с нарушением денежного обращения, неудачной денежно-кредитной политикой правительства.

В последние годы научные дискуссии о причинах циклов экономической активности демонстрируют возрождение интереса к немонетаристской теории. В частности, по мнению многих современных ученых, хотя нестабильность может и не являться неотъемлемой чертой рыночной экономики, последняя тем не менее испытывает на себе удары негосударственного сектора. В этой так называемой теории реальных циклов деловой активности подчеркивается важность таких определенно неправительственных форм воздействия на временную структуру экономической деятельности, как резкие изменения производительности, доступность ключевых ресурсов, изменения в технологии.

В отличие от монетаристов, которые считают, что в основе циклов экономической активности лежат толчки общеэкономического характера, порождаемые правительственной политикой, теоретики реального цикла полагают, что нарушения неденежных факторов могут вызывать циклы деловой активности, даже если первоначаль-

ный импульс ограничивается каким-то одним рынком или сектором экономики. Теория реальных циклов деловой активности не отрицает того, что правительственная политика (денежно-кредитная и налоговая) также может оказывать определенное воздействие. Речь идет лишь о том, что часто экономические циклы начинаются с толчков в сфере реальной экономики. В зависимости от того, являетесь ли вы сторонником Кейнса или Фридмана, вы будете исходить из того, что активная правительственная политика может либо смягчить, либо, наоборот, усугубить колебания экономической активности. Поскольку как у монетаристской теории, так и у теории реальных циклов деловой активности есть свои сторонники, нелишне будет вкратце сравнить их точки зрения.

Точка зрения монетаристов

Рассматривая циклы деловой активности, монетаристы подчеркивают воздействие на деловую активность колебаний денежной массы. Под денежной массой понимается количество ликвидных финансовых активов (таких, как сальдо наличного (кассового) и чекового счетов, а также, возможно, сальдо ликвидных сбережений), которыми располагают семьи и компании. Если происходит какое-либо нарушение этого предложения денег, оно влияет на способность предприятий вести дела и, следовательно, на общий уровень деловой активности.

Например, неожиданная нехватка денежной массы прежде всего вызвала бы избыточный спрос на деньги и кредиты со стороны фирм и домохозяйств. Это привело бы к повышению цены денежных остатков. Речь идет, естественно, о ставке процента, и по мере того как она растет, наблюдается замедление расходной активности, в том числе и на жилье. В предыдущих главах уже было показано, что связанные с жильем издержки прямо зависят от номинальной ставки процента.

Начальное снижение расходов вызывает ряд последствий. Фирмы, производящие товары и услуги, отвечают на него сокращением рабочей силы, что отрицательно сказывается на доходах работников. Последние реагируют на это дальнейшим уменьшением расходов. Затем фирмы обнаруживают, что они более уже не могут продавать свои товары и услуги по прежним ценам, и начинают их снижать (или, по крайней мере, снижают темпы роста назначаемых ими цен). Фирмы также хотели бы понизить и заработную плату, которую они выплачивают своим работникам. Однако долгосрочные трудовые договоры, соглашения о корректировке за-

работной платы лишь несколько раз в течение года и другие факторы негибкости тарифной заработной платы не позволяют фирмам понижать расходы на заработную плату так же быстро, как цены на их продукцию. Фирмы начинают нести убытки, встает вопрос об увольнениях и закрытии предприятий. Наконец, уволенные работники не могут найти себе другое место работы, потому что их реальная заработная плата (денежная заработная плата с поправкой на уровень цен) оказывается выше того уровня, который бы обеспечивал равновесие на рынке труда. Занятость и выработка продукции сокращаются, и экономика вступает в циклический спад деловой активности.

Таким образом, в монетаристской теории циклов деловой активности катализатором замедления экономической деятельности является негибкость реальной заработной платы. Иначе говоря, денежная масса и экономическая активность изменяются одновременно, а реальная заработная плата повышается и снижается антициклическим образом. Именно эта негибкость заработной платы и порождает цикл: ведь если бы она реагировала на рост денежной массы быстро, то единственным последствием этого роста было бы одновременное сокращение и цен, и заработной платы. Как только между ними было бы достигнуто новое равновесие, все субъекты экономики снова начали бы потреблять, производить и нанимать, как раньше, поскольку их реальные доход и цены остались бы неизменными.

Теория реальных циклов деловой активности

В теории реальных циклов деловой активности нет этого допущения о негибкости заработной платы. Она исходит из другого причинно-следственного механизма циклов деловой активности. Так, при снижении производительности всех работников экономика просто неспособна сохранять предшествующий реальный уровень производства, т.е., по определению, должен произойти спад деловой активности. Конечно, неблагоприятные импульсы не обязательно накладываются друг на друга; в соответствии с теорией реальных циклов спад в экономике может быть результатом действия какого-то одного фактора, прямо влияющего лишь на несколько секторов экономики.

Этот процесс передачи импульса проходит через несколько этапов. Вначале некий толчок (скажем, повышение цены на нефть) вызывает сокращение дохода только в тех секторах (таких, как авиаперевозки или производство электроэнергии), которые наиболее к нему чувствительны. Это непосредственно подрывает доход и заня-

тость только тех, кто работает в данном секторе. Однако эти люди сокращают свои расходы на товары и услуги, производимые уже другими отраслями и работниками. В результате первоначальный импульс распространяется.

Причина этого отнюдь не негибкость заработной платы, как считают сторонники монетаристской модели, а приспособительная реакция работников на изменившийся доход. Модель реального цикла предполагает, что номинальная заработная плата под влиянием конкуренции за остающиеся рабочие места изменяется достаточно быстро. Это снижение номинальной заработной платы (при неизменных ценах на большинство товаров и услуг, которыми пользуются работники) вызывает сокращение реальной заработной платы. Однако последнее не обязательно воспринимается работниками как постоянное. Если работник полагает, что его заработная плата понизилась лишь временно, он или она, скорее всего, не будут хвататься за первую попавшуюся низкооплачиваемую работу. (Действительно, уволенные рабочие доставляют меньше труда, чем прежде.) Это сокращение предложения рабочей силы становится еще одним потрясением для экономики и также усиливает первоначальный импульс. Лишь после того как работник изменит собственное представление о том, какой должна быть его долгосрочная или средняя заработная плата, он снова станет полноценным участником рынка труда и цикл деловой активности пойдет вверх.

Таким образом, в отличие от монетаристов сторонники теории реального цикла деловой активности считают, что реальная заработная плата будет повышаться и сокращаться вместе с производством, т.е. про-, а не антициклически. Более того, они предсказывают проциклическое взаимодействие между денежной массой и объемом производства. И не потому, что нарушения денежного обращения влияют на экономику (монетаристская точка зрения), а скорее наоборот, потому, что экономика влияет на денежную массу! Особенно когда в экономике наступает спад, требуется меньше ликвидных активов, потому что совершается меньше сделок. Поэтому спрос на деньги уменьшается, а вместе с ним уменьшаются и денежные активы¹.

Факты

Ни одну из этих точек зрения факты не подтверждают полностью, однако теория реальных циклов деловой активности продолжает завоевывать новых сторонников. Причина заключается в том, что хотя по обеим теориям изменения денежной массы совпадают со ста-

диями цикла деловой активности (на практике так оно и происходит), монетаристская теория входит в противоречие с наблюдаемым на практике изменением реальной заработной платы. Вопреки предсказаниям ее сторонников реальная заработная плата изменяется вместе с циклом деловой активности. Именно модель реального цикла правильно описывает соотношение между циклом деловой активности и заработной платой. В то же время она подвергается критике за то, что считает безработицу в основном добровольной — следствием неохотного предложения работниками своей рабочей силы в условиях, которые они расценивают как временное понижение заработной платы. Несмотря на наличие исследований, показывающих, что, возможно, так оно и есть², добровольность массовой безработицы в периоды глубоких спадов и депрессий представляется неправдоподобной.

ДЛИТЕЛЬНЫЕ ЦИКЛЫ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В ЖИЛИЩНОМ СЕКТОРЕ

Циклы экономической активности и в самом деле заслуживали столь подробного рассмотрения, потому что взаимодействие между циклом жилищной активности и общим циклом деловой активности очень важно как для лиц, принимающих политические решения, так и для потребителей и производителей жилищных услуг. Монетаристская теория и теория реальных циклов деловой активности по-разному объясняют состояние жилищного рынка.

Монетаристский взгляд на жилищный цикл

В монетаристской теории экономических циклов жилищный рынок играет две важные роли. Эластичность спроса на жилье по динамике процента является важным каналом, через который деньги воздействуют на экономику. Если бы, например, денежно-кредитная политика стала вдруг более жесткой (т.е. был бы ограничен рост денежной массы), то вызванное этим повышение ставок процента привело бы к увеличению стоимости использования жилищного капитала для потребителя. Эти возросшие издержки, в свою очередь, повлекли бы при прочих равных условиях уменьшение спроса на жилищные услуги и цены жилищных единиц. Снижение реальных цен на жилье вызвало бы замедление инвестиций, и количество строящихся жилых домов уменьшилось бы.

Состояние жилищного сектора приводит к важным последствиям для экономики и ввиду его масштаба. Сокращение инвестиций в жилье означает уменьшение доходов тех, для кого жилье есть средство к существованию, и падение спроса в тех секторах, которые обслуживают жилищный сектор. Жилищные инвестиции составляют настолько большую часть валовых инвестиций в экономике (примерно одну треть), что падение их приводит к важным последствиям для экономики в целом.

Ученые, которые полагают, что экономика в основном стабильна и хорошо работает, пока в нее не вмешиваются, считают эластичность спроса на жилье в связи с кредитно-денежными условиями примером того, каким образом правительственная политика может стать важным источником циклов в экономической деятельности. Эти экономисты предпочитают ровно растущую денежную массу и отсутствие преднамеренных и непреднамеренных импульсов для ее роста.

Для экономистов, которые полагают, что экономикой можно успешно манипулировать с помощью методов государственной политики, жилищный рынок представляется важным инструментом такого регулирования. Они считают, что для экономики очень важно наличие такого сектора, как жилье, который особенно чувствителен к кредитно-денежным условиям и в то же время имеет большое значение для экономики в целом. В определенном смысле жилье является очень подходящим каналом для монетарного воздействия. Объясняется это тем, что хотя объем жилищных инвестиций достаточно велик, чтобы существенно воздействовать на всю экономику, вновь вводимое жилье составляет лишь очень малую долю жилищного фонда, так что замедление инвестиционной активности в жилищном секторе не приводит к чрезмерному увеличению совокупных потребительских расходов. Согласно этой аргументации строительный сектор должен стать важным инструментом макроэкономической корректировки — роль, которая, безусловно, не вызовет энтузиазма со стороны его работников³.

Доступность жилья и жилищный цикл

Вторым институциональным источником более резких циклических колебаний в жилищном секторе являются закладные с фиксированным процентом, выплаты по которым чувствительны по отношению к ставке процента, а значит, и к уровню инфляционных ожиданий. Когда последние растут, выплаты по номиналу ипотечной задолженности могут начать расти быстрее, чем реальная заработная плата.

Это резко затрудняет ипотечные выплаты, они могут стать для семьи непосильными.

Поскольку устойчивость ссуды под недвижимость, с точки зрения кредитора, может оказаться под угрозой, если семья с трудом осуществляет выплаты из текущего дохода, в периоды высокой инфляции кредиторы могут начать воздерживаться от выдачи кредитов под закладные. Результатом станут ослабление спроса на жилье и дальнейшее усиление циклических колебаний цен на жилье, сокращение строительства новых домов и потребления жилищных услуг.

Как отмечалось в гл. 9, существуют такие ипотечные инструменты, которые создают меньше проблем с выплатами, чем при простой ипотеке. Однако влияние их на жилищный цикл зависит от того, насколько быстро ипотечный рынок приспособливает конструкцию своих инструментов к инфляционным ожиданиям. Реакция рынка может быть различной: она может заключаться в смягчении требований к доходу при рассмотрении заявок на выдачу ссуды, в частичном финансировании этой ссуды продавцом, наконец, в новой конструкции самого ипотечного кредита. Таким образом, отрицательное воздействие проблемы доступности жилья может затухать само по себе. Однако многое зависит от реакции со стороны правительства и его регулирующих органов, поскольку именно они определяют форму ипотечных инструментов, которыми обязаны пользоваться кредиторы.

Теория реальных циклов деловой активности и экономические циклы в жилищном секторе

Теория реальных циклов деловой активности, анализируя циклы экономической активности, рассматривает не только кредитно-денежную политику, но и другие воздействия. Для объяснения циклов жилищно-инвестиционной активности только на основе импульсов, исходящих из материальной сферы жилищного сектора, пришлось бы определить источники таких импульсов. Однако маловероятно, к примеру, чтобы источниками таких импульсов были рынки стройматериалов (древесины и металлоизделий). Точно так же неправдоподобными в качестве источника циклических колебаний в этом секторе представляются резкие изменения в технологии, предпочтениях потребителей или наличии квалифицированной рабочей силы.

Сторонник теории реальных циклов деловой активности сказал бы, что циклы в жилищно-инвестиционной активности, скорее всего, выступают как проявление нарушений, происходящих где-то еще и распространяющихся на жилищный сектор. Для такого утвержде-

ния есть определенные основания. Во-первых, хотя наблюдается в общем антициклическое взаимодействие между процентными ставками и активностью в жилищном секторе, оно вовсе не является стабильным или абсолютным. Во-вторых, когда речь идет об экономической активности, можно легко ошибиться в истолковании опережений и отставаний, пытаясь определить, что же является причиной. Например, тот факт, что спад в жилищном строительстве происходит до начала общего спада, сам по себе не является доказательством того, что именно снижение активности в жилищном секторе вызывает движение в том же направлении экономики в целом. Изменение активности в жилищном секторе может по времени предшествовать общему изменению экономической активности, будучи тем не менее следствием в причинно-следственной зависимости. Дело в том, что рынок жилья может быть своего рода “впередсмотрящим” и не только реагировать на уже произошедшие события, но и пытаться предвосхитить их. Жилье является долговечным активом, поэтому производящие его потребители, инвесторы и строители, принимая решение о покупке или строительстве, должны учитывать вероятное состояние будущего рынка. (Например, крупное землевладение спекулятивно по своей природе, а большое количество жилья строится не для конкретных покупателей, а в расчете на ожидаемый спрос. В строительной отрасли это принято называть “спец-строительством”).

В ситуации, когда участники жилищного рынка ожидают спада деловой активности, строительство жилья может снизиться в первую очередь именно как результат этих ожиданий. Эмпирическое наблюдение, согласно которому активность в жилищном секторе “управляет” спадами и подъемами экономической конъюнктуры, может просто отражать эту упреждающую динамику домостроения. Вероятнее всего, строительство не вызывает и не выводит экономику из состояния спада, а просто заранее реагирует и идет впереди экономики, входящей или выходящей из состояния спада. И хотя это утверждение расходится с обычными объяснениями связи между жилищным рынком и экономикой в целом, оно не противоречит динамике на рынках других активов, где понятие “нормальной” направленности причинно-следственной связи еще более лишено смысла. Например, изменение курсов акций во времени предшествует циклам экономической активности. Мало тех, кто решится утверждать на этом основании, что именно рынок акций вызывает спад или, наоборот, выводит из спада экономику; более вероятное и широко распространенное объяснение заключается в том, что держатели корпоративных акций стараются наперед предвидеть сдвиги в экономике, поскольку последние влияют на перспективу их компаний.

Поэтому создается видимость, что курсы акций циклически “управляют” экономикой. Почему не предположить, что и рынку жилищных активов свойственна такая же динамика?

Ввиду отсутствия надежных данных о состоянии активности в жилищном секторе выявить среди различных гипотез о причинах циклов в жилищном секторе единственную истинную не представляется возможным. Автор данной книги считает нелишним основания утверждение, что реальная динамика жилищных рынков объясняется как последствиями кредитно-денежной политики, так и влиянием реальных циклов деловой активности. То есть жилищный рынок испытывает толчки не только со стороны кредитно-денежных факторов (изменений денежной массы и ставок процента), но и со стороны других секторов экономики (в том числе изнутри самого жилищного сектора). Поэтому участники рынка должны быть бдительны в отношении обеих возможностей.

СЕЗОННЫЕ ЦИКЛЫ НА ЖИЛИЩНОМ РЫНКЕ

Жилищный рынок подвержен также серьезным сезонным (внутри одного года) колебаниям. Речь идет о циклических колебаниях в продаже существующих домов, а также в строительстве и продаже новых. Эти циклы качественно отличаются от более продолжительных общих циклов, о которых говорилось выше, прежде всего четкой регулярностью. Поэтому маловероятно, что они возникают под воздействием каких-либо непредвиденных событий.

Следовательно, объяснение сезонных циклов надо искать в регулярных, повторяющихся воздействиях на состояние предложения и спроса. Вопрос о факторах, определяющих сезонные колебания в жилищном секторе, вызывает меньше разногласий, чем вопрос о причинах более продолжительных циклов. Однако спорным является другой вопрос: что надо предпринимать (и надо ли) в отношении сезонных циклов?

Зависимость сезонных циклов от факторов, влияющих на предложение жилья

Даже если бы спрос на жилье был равномерным на протяжении всего года, сезонный цикл все равно возник бы из-за колебаний его стоимости и динамики предложения. Среди факторов, влияющих на предложение жилья, чаще всего упоминаются погодные условия. Считается, что в зимние месяцы себестоимость строительства рас-

тет, потому что приходится защищать как ведущиеся работы, так и самих работников от неблагоприятных погодных условий. Влияние погоды сказывается на функционировании транспорта (доставка материалов), деревообрабатывающих заводов и других производств, связанных с эксплуатацией и строительством жилья.

Поскольку жилье является товаром длительного пользования, его можно строить в период сезонного снижения стоимости работ, а продавать — в сезон более высокой стоимости. Возможные масштабы создания такого запаса эксплуатационных и строительных работ зависят от разницы между издержками двух сезонов и стоимостью поддержания незавершенного строительства в период межсезонья. Если процентные издержки поддержания жилищной единицы в непроданном состоянии составляют, скажем, 10% в год, то строительной фирме при прочих равных условиях безразлично, “придержать” ли построенную летом квартиру (дом) в таком состоянии в течение шести месяцев или же построить ее (его) в зимние месяцы. При более низких процентных ставках выгоднее перенести основную строительную активность на лето.

Незначительные различия в стоимости строительства могут, таким образом, вызвать достаточно резкий сезонный цикл на жилищном рынке, особенно при низкой процентной ставке. Однако у этого процесса есть определенные границы. По мере того как жилищная активность становится все более цикличной, цена ресурсов, используемых в процессе строительства (в частности рабочей силы), поднимается хотя бы потому, что строители вынуждены требовать компенсации за периоды вынужденного простоя в межсезонье. Поэтому начнется сглаживание различий в издержках между сезонами. Кроме того, существует особый риск, связанный с задержкой продажи реконструированных или вновь построенных жилищных единиц: ведь для продавца ситуация на рынке жилья и издержки строительства могут измениться не только в лучшую, но и в худшую сторону.

Зависимость сезонности от факторов, определяющих спрос на жилье

По этим причинам в последние годы акцент в анализе наблюдаемых сезонных циклов активности в жилищном секторе стал делаться на факторы, определяющие спрос. В частности, похоже, что семьи предпочитают откладывать переезд до периода школьных каникул. Показатели количества вновь образованных семей и заключенных браков также отражают структуру сезонных колебаний⁴.

Однако следует проявлять осторожность и не рассматривать эти влияющие на спрос факторы отдельно от условий на жилищном рынке. Например, сезонные колебания числа вновь образованных семей и заключенных браков могут объясняться как раз тем, что жилищные издержки при прочих равных условиях ниже именно в этот период. Иными словами, циклы заключения браков, образования семей, строительства и продажи домов, а также цен на жилье сами представляют собой результат взаимодействия сил предложения (стоимости строительства) и спроса.

По оценкам Розена (Rosen), который провел специальное статистическое исследование, пытаясь разобраться в этих факторах, в 1972 г. около 44% сезонных колебаний были обусловлены факторами спроса, примерно 22% — факторами предложения, а 33% — инерцией разного рода традиций, что можно отнести на счет как предложения, так и спроса⁵. Розен рассматривает эти результаты как подтверждение гипотезы, согласно которой факторы спроса влияют на сезонный цикл активности на жилищном рынке больше, чем факторы предложения.

Издержки сезонности

Можно ли из структуры сезонных циклов сделать какие-либо важные выводы, касающиеся эффективности жилищной отрасли? Если источник цикла находится на стороне предложения, то неэффективная структура сезонной активности вряд ли сохранится надолго. Ведь если бы можно было заметно сократить издержки путем сезонных сдвигов в строительстве, то ориентированные на прибыль компании давно осуществили бы это и вытеснили фирмы с неэффективным посезонным распределением рабочей силы и ресурсов. Возможно, что технологии, использующие сборные конструкции и всыпание стропила, позволяющие быстрее оградить строящееся здание, были разработаны еще и для того, чтобы смягчить сезонные колебания стоимости строительства.

Если взглянуть на эту же проблему со стороны спроса, то семьи, вероятно, разумно определяют сроки заключения браков, переездов и суммы расходов на жилье, исходя из того, во что это им обойдется. Скажем, переезд в течение учебного года может обернуться для семьи большими издержками, если учитывать соображения социального развития и обучения. Таким образом, сезонность циклов в жилищном секторе, какой бы драматичной она ни казалась, может отражать оптимизирующую и эффективную динамику жилищного рынка.

НЕИСПОЛЬЗУЕМОЕ ЖИЛЬЕ И ЦИКЛ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ

В заключительной части данной главы рассматривается механизм приспособления жилищного рынка к стадиям цикла деловой активности — речь идет о проценте пустующих жилищ. Динамика этого процента часто используется в качестве индикатора степени циклической “узости” жилищного рынка. При более близком рассмотрении процент пустующих жилищ представляется, однако, менее надежным индикатором циклической “узости” жилищных рынков. В частности, на некоторых жилищных рынках кажущийся высоким процент пустующих жилищ связан с ростом цен на жилье при снижении квартплаты⁶. Процент пустующих жилищ, по-видимому, является комплексным показателем, отражающим несовершенство жилищного рынка, а также текущее и прогнозируемое состояние спроса и предложения⁷.

Теория процента пустующих жилищ

Процент пустующих квартир показывает, какая доля жилищного фонда в настоящий момент не используется. (Соответствующие данные относятся только к добровольно незанятым жилищным единицам; те из них, которые признаны государственными агентствами непригодными для проживания, обычно не включаются в статистику пустующих жилищ.)

Наличие на жилищном рынке пустующего жилья объясняется его несовершенством. Если бы семьи и домовладельцы ничего не платили за поиск новых помещений или за инвестиции и если бы все цены (включая аренду и домовладение) незамедлительно корректировались в зависимости от изменения рыночной ситуации, то на жилищном рынке вообще не было бы пустующих жилищ. По мере изменения ситуации на рынке любой избыток спроса или предложения жилья, существовавший при старых ценах, сразу же ликвидировался бы путем точной реорганизации семейных жилищных условий и цен.

Пустующее жилье, издержки, связанные с поиском жилья и жильцов, и перезаключение контрактов

Однако на практике таких идеальных условий на жилищном рынке нет. Чтобы найти новый дом для покупки или аренды, необходимо время, а сам процесс поиска связан с определенными временными

и денежными издержками. Кроме того, в некоторых секторах жилищного рынка (особенно это заметно на рынке арендного фонда) соглашения о ценах заключаются на довольно продолжительный срок. Поэтому цена, которую платят арендаторы, не может быть полностью и быстро скорректирована в соответствии с изменившейся ситуацией на рынке.

Необходимо выяснить, почему это приводит к образованию пустующих жилищ. Предположим, что домовладелец должен найти жилья для пустующей арендной единицы. Он должен решить, как долго будет искать нового жилья. В процессе такого поиска домовладелец получает много предложений от потенциальных арендаторов, и некоторые из них оказываются более привлекательными (домовладельцу предлагают более высокую арендную плату). Не соглашаясь на какое-либо конкретное предложение, домовладелец упускает определенный доход. С течением времени издержки, связанные с каждым дополнительным днем поисков, возрастают, так как они всегда равняются наилучшему полученному на данный момент предложению, а чем больше времени проходит, тем более стоящие предложения он получает (что является логическим обоснованием поиска). Однако чем дольше он ищет, тем меньше вероятность того, что еще один потраченный на поиски день принесет лучшее предложение. Домовладелец прекращает поиски в тот день, когда растущие предельные издержки поиска полностью компенсируются уменьшающейся предельной прибылью от этого дополнительного дня поиска. Чем дольше продолжается поиск, тем дольше пустует жилищная единица.

Почему домовладелец не сдает дом во временную аренду, пока идет поиск постоянного арендатора? Дело в том, что потенциальные жильцы не согласятся на договор об аренде, заключаемый на такой короткий и неопределенный срок. Их поиск также связан с издержками, и они заинтересованы в таком договоре об аренде, который оптимизировал бы результат поиска. При отсутствии договора об аренде жильцы обрекают себя на постоянные поиски и связанные с этим расходы. Именно взаимодействие этих процессов поиска, осуществляемого жильцами и домовладельцами, объясняет существование двух главных механизмов арендного жилищного рынка: сдаваемого внаем жилья и системы контрактов.

В данном случае в качестве примера взят арендный жилищный фонд. Однако подобная поисковая модель может использоваться и для описания процесса смены владельцев жилищных единиц. Предположим, что собственник жилищной единицы ищет оптимального покупателя; тогда жилищная единица будет пустовать, если владелец считает, что предельные издержки поиска (упущенный доход, кото-

рый был бы получен в результате продажи жилищной единицы предыдущему претенденту) меньше, чем ожидаемая прибыль при продолжении поисков. Чем дольше домовладельцы ищут покупателя, тем выше потенциальный процент пустующих жилищ.

Колебания процента пустующих жилищ

Эта поисковая модель, объясняющая существование пустующих жилищ, показывает, почему соотношение между долей пустующих жилищ и другими индикаторами жилищной активности столь тяжело поддается прогнозированию. Предположим, что на жилищном рынке обозначилась тенденция общего повышения арендной платы (возможно, в результате увеличения спроса). В этом случае предельные издержки поиска увеличатся, потому что возрастают потери домовладельца, оставляющего жилищную единицу незанятой. Результатом, по-видимому, будет тенденция сокращения времени поиска домовладельцем жильцов и уменьшения доли пустующих жилищ. Однако рост арендной платы приводит также к увеличению предельной прибыли от поиска, потому что повышается вероятность нахождения в процессе дополнительных поисков такого жильца, который согласится на более высокую квартплату. А это приводит к увеличению сроков поиска. В результате продолжительность поисков (и, следовательно, процент пустующих жилищ) теряет очевидную и прямую взаимосвязь с возрастанием арендной платы.

На динамику процента пустующих жилищ влияют издержки получения информации. Чем легче узнать размер квартплаты, которую готовы платить потенциальные жильцы, тем быстрее закончится поиск. Ведь в конечном итоге причина поиска заключается именно в том, что точная информация о квартплате не всегда доступна. Если бы это было не так, домовладельцу ничего не пришлось бы искать! Итак, чем точнее доступная домовладельцу информация о ценах, тем короче поиск и тем меньше доля пустующих жилищ. И наоборот, чем больше стихийности в процессе сбора информации, тем дольше домовладельцу придется искать жильцов и тем выше будет процент пустующих жилищ.

Возможности получения домовладельцем (и арендатором, и хозяином собственного дома) необходимой для поисков информации зависят от ряда факторов. Так, если на жилищном рынке присутствует много временных работников, домовладельцу будет труднее получить достоверную информацию об арендаторах. (А последние, в свою очередь, будут обладать недостаточной информацией о жилищном рынке.) Это удлинит поиски и повысит процент пустующих

жилищ. Если наличный жилищный фонд и контингент жильцов очень неоднородны, то для получения исчерпывающей информации о рынке также нужно провести дополнительную поисковую работу⁸.

На некоторых рынках имеются источники информации, уменьшающие объем поисковой работы. Примером может служить рынок арендного жилья с системой регулирования арендной платы. На таком рынке поиск может дать очень мало дополнительной информации о предлагаемой арендной плате, и соответственно процент пустующих жилищ невелик⁹. На рынке собственных домов источником информации для покупателей и продавцов являются риэлторские фирмы и компании, занимающиеся ценовыми котировками. Здесь мы также вправе ожидать небольшую продолжительность поиска и низкий процент пустующих жилищ. И действительно, процент пустующих жилищ среди домов, ранее занимаемых их собственниками, составляет всего одну четвертую от процента пустующих жилищ в арендном жилищном фонде.

ЕСТЕСТВЕННЫЙ ПРОЦЕНТ ПУСТУЮЩИХ ЖИЛИЩ

В любой данный момент для каждого региона характерен определенный естественный уровень мобильности и неоднородности населения. Де Лиу и Экейнем (De Leeuw and Ekanem) считают, что изменения этих факторов могут стать при прочих равных условиях причиной значительных колебаний процента пустующих жилищ в зависимости от местоположения¹⁰. Однако они полагают, что эти колебания естественного процента пустующих жилищ дают полезную информацию об избыточном предложении или избыточном спросе.

Вместе с тем мобильность работников, состав рабочего населения и другие факторы, влияющие на естественный процент пустующих жилищ, претерпевают изменения на протяжении цикла экономической активности. Так, в периоды высокой безработицы может наблюдаться значительная миграция работников. Этот процесс переезда на новое место может, в свою очередь, влиять на динамику жилищного рынка и, следовательно, на оптимизацию процессов поиска и высвобождения жилищ. Поэтому понятие естественного процента, возможно, более полезно для объяснения различий в проценте пустующих домов между регионами в один и тот же момент времени, чем для объяснения его вариации во времени.

Кроме того, шумный информационный процесс (основной фактор, влияющий на процент свободных помещений) может быть связан с условиями либо избыточного спроса (растущая арендная

плата), либо избыточного предложения (падающая арендная плата). В условиях резко повышающейся квартплаты домовладелец находится в состоянии большей неопределенности относительно величины квартплаты, на которую он может рассчитывать, чем при стабильной, но низкой квартплате. Однако в той мере, в какой неустойчивость ситуации на жилищных рынках является циклической, но не связанной с уровнем цен на жилье и арендной платы, связь между циклами экономической активности и динамикой процента пустующих жилищ становится более запутанной.

Информация о проценте пустующих жилищ является очень несовершенным индикатором жесткости жилищного рынка. Чтобы разумно ею пользоваться, надо учитывать изменения мобильности рабочей силы, состава семей, доли нового строительства и других факторов, влияющих на поиск домовладельцем подходящих жильцов, а арендаторами — устраивающего их жилья. Неожидаанные отклонения процента пустующих жилищ от обычного уровня, возможно, свидетельствуют об изменении ситуации на жилищном рынке. Однако в качестве инвестиционного ориентира, пожалуй, лучше всего использовать движение реальных цен на жилье. Цена более последовательно отражает общую динамику спроса и предложения и факторы, влияющие на стратегию жилищного поиска.

Резюме

В данной главе рассматривалась взаимосвязь жилищного сектора с циклом деловой активности. Сторонники монетаристской теории помещают жилищный сектор в центр своих моделей, описывающих возникновение и распространение циклов экономической активности. Денежно-кредитные импульсы рассматриваются ими как факторы, определяющие деловую активность в жилищном секторе (как и в других секторах, чувствительных к изменениям процентной ставки). Поскольку жилищный сектор является важным источником занятости и дохода семей, изменения ситуации на жилищном рынке приводят к серьезным последствиям для всей экономики. Монетаристы считают, что соотношение между процентными ставками и числом строящихся домов является антициклическим. Эта их теория, как они полагают, подтверждается тем фактом, что оживление жилищного строительства опережает общие циклы экономической активности.

Приверженцы теории реальных циклов деловой активности не считают жилищный сектор подлинным источником цикла. Жилищный сектор рассматривается ими лишь как один из многих каналов

передачи реальных импульсов экономике. Соответственно взаимодействия между денежно-кредитными факторами и активностью в самом жилищном секторе, а также причинно-следственные связи в жилищном секторе рассматриваются ими скорее как следствия, а не причины взаимосвязи между циклом деловой активности и жилищным сектором. Теория циклов реальной деловой активности имеет меньше приверженцев, нежели монетаристская теория, однако по ряду важных вопросов она дает более соответствующие фактам объяснения.

В главе изложены также причины сезонных циклов активности в жилищном секторе. Доказано, что динамика предложения и стоимости жилья не является подлинной причиной резких колебаний активности, наблюдаемых в жилищном секторе в течение года. Исследования показывают, что, вероятнее всего, более важное значение для сезонных циклов имеют факторы, связанные со спросом: циклы школьных каникул, заключения браков и образования новых семей. Была также рассмотрена и в основном отвергнута точка зрения, согласно которой сезонные циклы являются источником неэффективности в функционировании жилищного рынка.

Наконец, в данной главе показано значение доли пустующих жилищ как индикатора сужения жилищного рынка. Причины появления пустующих жилищ следует искать в несовершенстве жилищного рынка. Он представляет собой достаточно сложную структуру. Поэтому информация, необходимая домовладельцам, арендаторам и собственникам своих домов для принятия решений в отношении жилья, не всегда доступна. Ее получение требует определенной поисковой работы. Этот процесс приводит к появлению временно пустующих жилищ. Можно описать, какое влияние экономические условия в целом оказывают на процент пустующих жилищ. Однако ввиду значительной сложности этого процесса использование информации о проценте пустующих жилищ в качестве индикатора степени "узости" жилищных рынков нецелесообразно.

Глава 11

КАЧЕСТВО ЖИЛЬЯ И ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

В настоящей главе рассматриваются причины изменений качества жилья. До сих пор мы сознательно абстрагировались от многообразия качества жилищных услуг, предоставляемых различными жилищами. Вместо этого мы сосредоточились на силах, определяющих цены, размещение и общее количество жилья. Благодаря такому подходу нам удалось показать влияние экономических условий и политики государства на поведение рынка жилья. Хотя цена и общее количество жилья являются важными барометрами рынка жилья, широкая публика и ее выборные представители уделяют пристальное внимание и распределению типов жилищных услуг, которыми пользуются различные группы населения.

Рассмотрим сначала характеристики качества жилья и определяющие его факторы. Затем будут проанализированы различные аспекты государственной политики в сфере качества жилья и их возможные экономические последствия.

ЖИЛЬЕ НИЗКОГО КАЧЕСТВА И ТРУЩОБЫ

Одно из наиболее популярных определений жилья низкого качества основано на физических характеристиках домов. Распространенная мысль о том, что жилище с плохими строительными характеристиками должно предоставлять и жилищные услуги низкого качества, вполне логично. Мерой таких недостатков могут служить наличие санитарно-технического оборудования и общее физическое состояние здания. Срок службы и количество жилой площади, приходящейся на одного человека, также применяются как об-

щие критерии качества жилищных услуг, которыми пользуется население.

Другим критерием качества жилья, особенно важным с точки зрения государственной политики, являются условия в микрорайоне, где расположены жилища. При этом люди интересуются как степенью плотности застройки, так и в особенности наличием разрушающихся домов. Выразить тенденции ухудшения качества микрорайонов значительно труднее, чем тенденции качества отдельных жилищ. Дополнительная сложность в оценке качества микрорайонов состоит в том, что симптомами его ухудшения являются не только состояние жилищ, но и состояние инфраструктуры — улиц, парков, общественных зданий и других общественных услуг. Однако хотя плохое качество инфраструктуры обычно сочетается с низким качеством жилья, это не обязательная закономерность.

ПРИЧИНЫ ПОЯВЛЕНИЯ ЖИЛЬЯ НИЗКОГО КАЧЕСТВА И ТРУЩОБ

Некоторые аналитики рынка жилья в США совершенно обескуражены наличием в стране низкокачественного жилья. Наименее качественные жилища и целые районы часто расположены в местах, которые кажутся наиболее ценными с точки зрения их близости к финансовым центрам, берегу океана и прочим ресурсам, которые когда-то составляли центр общественных устремлений.

Обескураженные этим кажущимся противоречием, некоторые наблюдатели стали объяснять данную проблему антиобщественным поведением части то ли потребителей, то ли производителей жилищных услуг. Так, возникновение трущоб и разрушение домов объясняют поведением населяющих их малокультурных иммигрантов или бывших сельских жителей. Жадность или расовые предрассудки домохозяев выдвигают в качестве причины, которая наряду с высокими ценами на жилье, непосильными для бедных семей, мешает предоставить определенным категориям населения качественные жилищные услуги. Растущая популярность политики ограничения квартплаты, запретов на выселение и прочих законодательных мер, направленных против домовладельцев, может служить показателем того, как данные проблемы воспринимаются обществом.

Экономисты потратили последние 20 лет на рассмотрение этих и других объяснений состояния жилищного фонда в США. Как оказалось, для понимания этой “темной стороны” поведения людей на рынке жилья вовсе не нужно прибегать к социально-политическим факторам. По всей видимости, к появлению — в определенное вре-

мя и в определенных местах — низкокачественного жилья и разрушающихся районов приводят три присущих самому рынку фактора, которые нельзя легко исправить. Это чувствительность спроса на жилье к доходу и богатству потребителей, невыгодность предоставления им дешевого жилья и отрицательное влияние на поведение рынка жилья так называемых внешних эффектов. Ниже мы рассмотрим каждый из этих факторов в отдельности.

Влияние дохода

Даже если отбросить все проблемы, связанные с предложением жилищ и жилищных услуг, мы столкнемся с таким важным фактором, как умеренная эластичность спроса на жилье по отношению к доходу (или к постоянному доходу, т.е. богатству). Хотя экономисты и приводят различные оценки этой эластичности (гл. 2), можно прийти к выводу, что разумнее всего принять ее примерно за единицу. Иными словами, количество жилищных услуг, на которое претендует семья, находится в достаточно тесной зависимости от ее дохода или богатства. Если эластичность спроса по доходу меньше единицы, тогда при любом увеличении доходов спрос на жилье вырастает в несколько меньшей пропорции, если же она больше единицы, то наоборот. Таким образом, уже различия в доходах семей (или в их представлении о своих постоянных доходах) могут объяснить хотя бы некоторые различия в качестве и количестве потребляемого ими жилья. И ясно, что эти различия в доходах семей достаточно велики.

Рассмотрение зависимости между жильем и доходом в длительной ретроспективе также показывает, что спрос на него весьма эластично реагирует на изменения дохода. По мере роста среднестатистического дохода увеличиваются как средняя площадь, занимаемая одной семьей, так и другие показатели качества, например число ванн, комнат, наличие гаражей и систем кондиционирования воздуха. Таким образом, логично сделать вывод о том, что одним из важных (а может, и важнейшим) объяснений различий в качестве жилья является свободное волеизъявление потребителей, распределяющих собственный доход (или богатство) между жильем и другими товарами и услугами.

Предложение дешевого жилья

Другим важным фактором, порождающим контрасты в качестве жилья, является трудность предоставления высококачественного жилья

по низким ценам. Низкий доход бедной семьи заставляет ее экономить либо на количестве, либо на качестве жилищных услуг. При этом затраты, связанные с предоставлением единицы жилищных услуг данного качества семье с низким доходом, ничем не отличаются от затрат, связанных с предоставлением тех же услуг семье с высоким доходом. Более того, в случае нового строительства возможности уменьшения затрат путем снижения строительного качества вообще ограничены. Например, стоимость земли, на которой строится дом, не зависит от качества возводимой постройки. Достаточно ограничена и возможность регулирования затрат на строительство за счет проектирования и применения различных методов строительства. Причина этого не только в ограничениях, налагаемых местным законодательством и строительными нормами, но и в самой природе строительства: значительная часть затрат связана с подготовкой участка под застройку, возведением стен, крыши и других элементов, стоимость которых мало зависит от качества постройки.

Таким образом, основной механизм, благодаря которому рынок жилья способен предоставлять низкокачественное жилье семьям с низким доходом, — это старение и разрушение существующего жилищного фонда. Процесс, в результате которого жилье постепенно переходит от более богатых семей к более бедным, был описан в гл. 8 и известен как жилищная “фильтрация”. Именно он считается основной причиной сохранения обветшалого жилищного фонда. Приспособление жилищного фонда к различным уровням богатства объясняет динамику и разнообразие качества жилищного фонда.

Влияние микрорайона

Изложенная точка зрения предполагает, что проблема ветхого жилья решается сама собой: если доход семьи возрастает, то должно улучшиться и качество ее жилья. Чем ниже процент бедных, тем ниже процент жилья невысокого и просто низкого качества. Рынок жилья, однако, обладает некоторыми свойствами, которые способны повысить этот процент низкокачественного жилья или, по крайней мере, усилить его отрицательные социальные последствия. Наиболее важным из этих факторов являются так называемые *отрицательные внешние эффекты* наличия в микрорайоне разрушающихся домов, или *эффект соседства*.

В экономике отрицательными внешними эффектами называют негативное воздействие одного вида экономической деятельности на другой, при котором не происходит никакой компенсации. Классическим примером отрицательного внешнего эффекта на рынке жи-

жилья может считаться тот факт, что ветхое жилье не только само падает в цене, но и снижает цену окружающих строений. Например, исследователь городов экономист Джон Кейн, разрабатывая гедонистические показатели цен на жилье, обнаружил, что влияние состояния окружающих строений на цену жилой единицы только наполовину меньше, чем влияние состояния самого оцениваемого дома¹.

Если домовладелец не может предъявить своим соседям иск за отрицательное влияние состояния их домов на цену его собственности, весь микрорайон оказывается втянутым в процесс ускоряющегося разрушения. Дело в том, что отрицательные внешние эффекты, о которых идет речь, могут стимулировать отказ сразу всех домовладельцев от поддержания жилья в данном микрорайоне в должном состоянии. Если ремонт дома стоит достаточно дорого, то стратегия максимальной выгоды заставит индивидуального домовладельца вообще отказаться от такого ремонта в расчете на то, что соседи путем ремонта своих домов невольно повысят стоимость и его собственности. К сожалению, если все окружающие домовладельцы будут придерживаться той же стратегии, ни один из домов в микрорайоне не будет ремонтироваться и стоимость всех домов упадет. Более того, ни для одного из домовладельцев не существует стимула разрушить этот порочный круг обветшания, так как любое повышение стоимости, достигнутое им в результате ремонта, все равно будет перекрыто отрицательными последствиями обветшания остальных домов.

В небольших общинах, где домовладельцы сами живут в своих домах и их общение не встречает каких-либо затруднений, давление общественности и прочие мягкие социальные санкции, возможно, будут достаточны для того, чтобы преодолеть эти отрицательные внешние эффекты. Поэтому в таких небольших общинах систематического отказа от ремонта обычно не наблюдается. Напротив, в крупных городских микрорайонах, где домовладельцы в своих домах не живут, а решения на рынке жилья принимаются сразу многими людьми, справиться с отрицательными внешними эффектами соседства гораздо сложнее.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЖИЛИЩНЫЕ ПРОГРАММЫ

Из изложенного ясно, что наличие больших скоплений жилищ низкого качества (трущоб) может быть не только следствием эффективной реакции рынка на потребности бедных семей, но и результатом действия неэффективных сил, таких, как отрицательный внешний эффект соседства.

В данном разделе мы рассмотрим широкий диапазон государственных мер, направленных на улучшение качества жилья. Соответствующие федеральные программы ставят целью либо изменение условий предложения жилья, либо повышение спроса на него со стороны бедных семей.

Мы рассмотрим три типа государственных программ. Первый тип может быть определен как жилищная помощь: это различные меры для улучшения жилищных условий и снижения стоимости жилья для бедных семей. Второй тип — это программы поддержки усилий местной администрации по улучшению качества жилья и оживлению заброшенных микрорайонов. И наконец, третий тип — это государственная политика ограничения максимальной квартплаты.

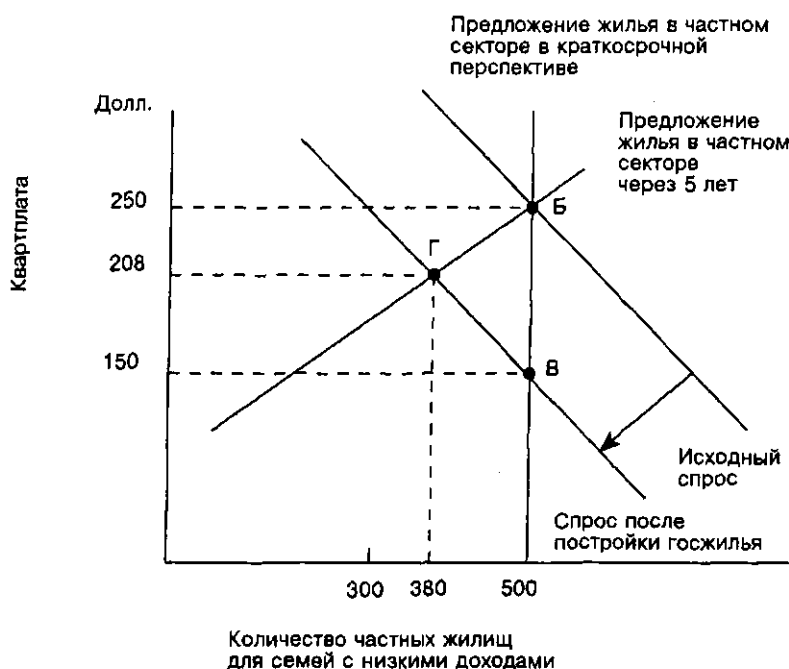
ПОЛИТИКА СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ: СТРОИТЕЛЬСТВО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЖИЛЬЯ

Местные органы могут строить и обслуживать специальное жилье для бедняков. Участие государства может при этом осуществляться четырьмя путями.

1. Капитальные субсидии. Государственное жилье может строиться за счет выпуска ценных бумаг, освобожденных от налогообложения. После оплаты этих бумаг правительством жилье становится собственностью местной администрации.
2. Субсидии по эксплуатации жилья. Правительство может субсидировать эксплуатацию жилья, покрывая разницу между квартплатой и фактическими затратами его эксплуатации. Эти субсидии могут быть установлены таким образом, чтобы семья платила за жилье не больше, скажем, 30% своего дохода.
3. Субсидии на ремонт. Правительство может выделять субсидии на ремонт и обновление старых домов.
4. Отбор жильцов. Правительство устанавливает ограничения (сверху) дохода жильцов, которые имеют право пользоваться государственным жильем. Неясно, однако, следует ли при этом предоставлять государственное жилье беднейшим из бедных или же заселять дома по принципу примерно равного дохода, чтобы избежать значительной концентрации бедности.

Влияние государственного жилья на рынок

На рис. 11.1 показано влияние государственного жилья на рынок в краткосрочной и долгосрочной перспективе. В краткосрочной перспективе предложение жилья в частном секторе совершенно неэластично: предлагаются ровно 500 жилищ независимо от цены. В точке исходного равновесия (Б) цена одного жилища составляет 250 долл. в месяц. Если местные власти построят 200 новых государственных жилищ, график спроса на частное жилье сдвинется на 200 жилищ влево: 200 семей, живущих в частном секторе, переселятся в государственные дома. Переселившись в государственные дома, бедняки освобождают частные жилища, создавая превышение предложения над спросом, в результате чего цена падает с 250 до 150 долл. в месяц



Строительство государственного жилья снижает спрос на частное жилье для семей с низким доходом на 200 жилищ. В краткосрочной перспективе предложение частного жилья неизменно, поэтому квартплата в частном секторе падает с 250 до 150 долл. В течение 5 лет такое падение квартплаты приводит к сокращению предложения жилья с 500 до 380 единиц, поэтому квартплата поднимается до 208 долл. Чем больше проходит времени, тем значительнее вытеснение частного жилья и тем меньше чистое снижение квартплаты.

Рис. 11.1. Влияние строительства государственного жилья в краткосрочной и долгосрочной перспективе

(точка В). В краткосрочной перспективе, таким образом, все потребители жилья выигрывают от строительства государственного жилья: одни семьи переселяются в субсидируемые государственные дома, другие меньше платят за жилье, снимаемое в частном секторе.

Что происходит затем? На рис. 11.1 промежуточная кривая предложения частного жилья (кривая предложения за 5 лет) имеет положительный наклон. Снижение квартплаты вследствие строительства государственного жилья привело к снижению прибыльности частного, поэтому предложение низкокачественного жилья на рынке падает. Эта реакция предложения может принять две формы:

1. Уход с рынка. Как отмечено в гл. 8, снижение квартплаты в секторе низкокачественного жилья делает эксплуатацию части жилищного фонда неэкономичной, поэтому все большее количество жилья вообще изымается с рынка. Такое жилье либо используется в каких-то других целях, либо забрасывается.
2. Замедление нисходящей “фильтрации”. По мере снижения квартплаты в секторе низкокачественного жилья по сравнению с жильем среднего качества домовладельцы удерживают свои дома на рынке жилья среднего качества в течение более продолжительного времени.

Другими словами, больше жилищ изымается с рынка низкого качества и меньше жилищ переходит в эту категорию. По мере того как предложение жилищ низкого качества уменьшается, цены на него растут. Процесс ухода с рынка низкокачественного жилья продолжается до тех пор, пока цена его не поднимется настолько высоко, чтобы восстановилась нулевая экономическая прибыль (нормальная бухгалтерская прибыль). На рис. 11.1 с рынка изъято 120 частных жилищ, и цена за одно такое жилище (месячная плата) возросла со 150 до 208 долл. Так как государственное жилье вытеснило частное, реальный прирост жилищного фонда составил только 80 единиц.

Ольс (1975) использовал компьютерную модель рынка жилья для исследования влияния государственного строительства на процесс жилищной фильтрации. Он подразделил жилищный фонд на 60 уровней качества и присвоил каждый из них семьям с определенным доходом: наиболее качественное жилье “заняли” наиболее богатые, наименее качественное — самые бедные. В соответствии с установками государственной политики предполагается, что 20% населения с самыми низкими доходами уходят с рынка частного жилья и переходят в государственные квартиры. В результате:

1. Объемы нового частного строительства снижаются, так как падение спроса на существующее жилье низкого качества снизило стимулы строить новое жилье.
2. Меньше домов “фильтруется” в направлении рынка более дешевого жилья, так как он становится менее прибыльным, поэтому процесс жилищной “фильтрации” замедляется.
3. Процесс выбытия жилья усиливается, так как падение спроса на квартиры низкого качества снижает стимулы к сохранению их на рынке жилья, поэтому скорость изъятия таких квартир увеличивается.

В целом реакция рынка частного жилья выражается в том, что строится меньше жилищ, процесс жилищной “фильтрации” замедляется, а уход с рынка низкокачественного жилья, наоборот, усиливается.

Субсидирование частного жилья

В качестве альтернативы строительству государственного жилья выступает субсидирование частного жилья. Рассмотрим две программы субсидирования сдаваемого внаем нового жилья лицам с небольшим доходом и программу субсидирования уплаты процентов при покупке домов бедняками. Обе программы, касающиеся сдачи жилья внаем, предусматривают субсидии домовладельцам, строящим новое жилье и сдающим его семьям с низким доходом. Влияние обеих программ на рынок такое же, как и строительства государственного жилья: они уменьшают спрос на низкокачественное частное жилье и снижают равновесные цены в частном секторе. Это снижение цен приводит в конечном счете к уменьшению предложения частного жилья.

Согласно первой из двух программ, правительство заключает договор с частным застройщиком о строительстве жилья для семей с низким доходом. При этом правительство выплачивает домовладельцу ежегодную субсидию, чтобы покрыть разницу между получаемой от жильцов квартплатой и фактической стоимостью строительства и эксплуатации дома.

Размеры квартплаты определяются доходом жильцов. Основная ее ставка рассчитывается на основе гипотетической квартплаты, которая была бы установлена, если бы весь проект финансировался под очень небольшие проценты. Квартплата устанавливается либо на уровне этой ставки, либо в виде определенного процента от дохода семьи в зависимости от того, какая из этих двух величин выше: если основная квартплата выше, чем, скажем, 30% дохода семьи,

приходится платить основную квартплату; если же основная квартплата ниже, жильцы платят 30% своего дохода. Государство оплачивает домовладельцу разницу между тем, что платят жильцы, и арендной платой жилья, в качестве которой принимается квартплата, покрывающая затраты владельца.

Представим, что основная квартплата составляет 200 долл., а рыночная — 300 долл. Если месячный доход семьи составляет 500 долл., то основная квартплата выше, чем 30% дохода, поэтому жильцам приходится платить основную квартплату. Правительство платит домовладельцу разницу между основной и рыночной квартплатой, т.е. 100 долл. Если доход семьи составляет 800 долл. в месяц, основная квартплата меньше, чем 30% этого дохода, поэтому семья платит 30%, т.е. 240 долл., а правительство доплачивает домовладельцу оставшиеся 60 долл.

Согласно второй программе субсидирования квартплаты местные строительные компании и местные жилищные органы сообщают в соответствующие государственные агентства планы по предоставлению жилья семьям с низким доходом. Если агентство утверждает эти планы, оно подписывает долгосрочный контракт по ежегодному покрытию разности между уплачиваемой жильцами квартплатой и затратами домовладельца. Эта субсидия равна разности между рыночной квартплатой и фактической квартплатой жильца с низким доходом. В соответствии с контрактом такая “справедливая” квартплата гарантируется строительной компании во всех жилищах, занимаемых семьями с низким доходом.

Квартплата для жильцов зависит от уровня их доходов. Чтобы получить помощь, семья должна жить в новом жилище, удовлетворяющем минимальным физическим стандартам, и платить квартплату, которая не превышает рыночную арендную плату за стандартное жилье. Подпадающие под действие программы жильцы платят в качестве квартплаты определенный процент (например, 30) своего дохода. Размеры субсидии домовладельцу составляют разность между этой фактической квартплатой и рыночной арендной платой:

$$\text{Рыночная арендная плата} = \text{Субсидия} + 0,30 \cdot \text{Доход}. \quad (11.1)$$

Например, если рыночная арендная плата составляет 400 долл., а доход жильца — 600 долл., то жилец платит квартплату в размере 180 долл. (30% от 600), а субсидия равна 220 долл. (400 — 180).

ПОЛИТИКА СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА: СУБСИДИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Политика стимулирования предложения помогает бедным путем поощрения строительства нового жилья для семей с низким доходом. Альтернативой может служить непосредственное субсидирование бедняков с предоставлением им права свободного выбора жилища. То есть бедняки получают жилищные купоны, которые они могут реализовать при найме жилья. Это позволяет им свободно выбирать жилье. В частности, купоны могут быть использованы для оплаты старого жилья, которое обычно дешевле нового. Рассмотрим два типа купонных программ: квартирные сертификаты и жилищные ваучеры.

Квартирные сертификаты

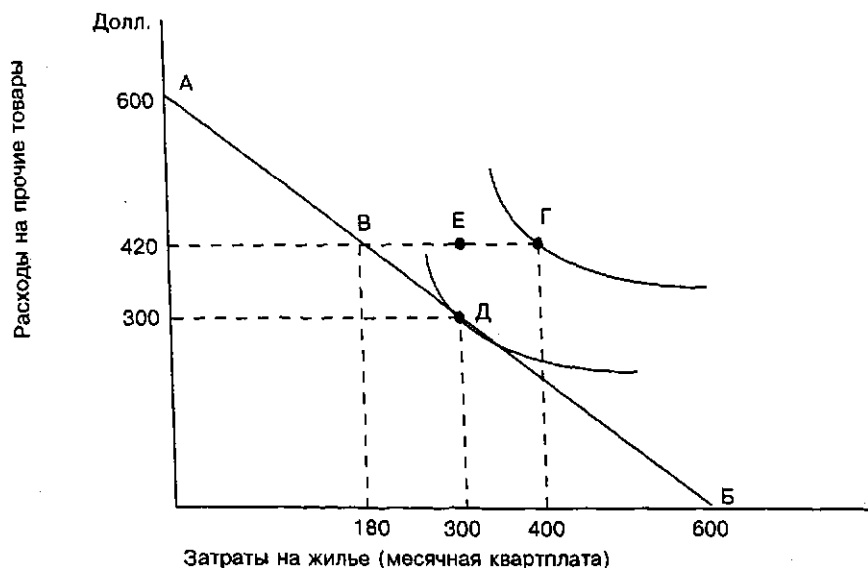
Бедным семьям выдаются квартирные сертификаты, которые могут быть использованы для найма нового жилья. Выбор жилища согласно этой программе имеет два ограничения. Во-первых, жилье должно удовлетворять минимальным стандартам размера и качества. Во-вторых, семья не может платить за него больше справедливой арендной платы, определенной как разумная квартплата за стандартное жилье для семьи с низким доходом. Таким образом, семья, подпадающая по действие данной программы, платит, скажем, 30% своего дохода и получает квартирный сертификат, покрывающий разницу между этой величиной и фактической квартплатой:

$$\text{Субсидия} = \text{Фактическая квартплата} - 0,30 \cdot \text{Доход}. \quad (11.2)$$

Предположим, что справедливая рыночная квартплата равна 400 долл., а доход семьи составляет 600 долл. Тогда семья платит за квартиру 180 долл., а субсидия равна разности между фактической квартплатой (максимум 400 долл.) и этой величиной. Если, к примеру, фактическая квартплата составляет 350 долл., то субсидия равна 170 долл.

На рис. 11.2 показан график выбора между жильем и потреблением других товаров и услуг у семей, получающих квартирные сертификаты. Доход семьи составляет 600 долл., а справедливая рыночная квартплата — 400 долл. Первоначальная линия бюджета АБ показывает исходное распределение бюджета семьи между квартплатой и прочими благами: каждый доллар, потраченный на жилье, снижает расходы на другие товары на 1 долл. Программа квартирных сертификатов добавляет к бюджету точки, лежащие между точками В и

Г: семья получает субсидию, равную разности между фактически уплаченной квартплатой и 30% дохода (180 долл.). Таким образом, она может потратить на 420 долл. других товаров и услуг и жилищных услуг на сумму от 180 до 400 долл. Если семья снимает квартиру за 181 долл., она получает субсидии на 1 долл.; если же она снимает квартиру за 400 долл., размеры субсидии составляют 220 долл. Так как правительство покрывает всю разницу между фактической квартплатой и 180 долл., увеличение потребления жилищных услуг не снижает потребления других товаров и услуг до тех пор, пока квартплата не превысит справедливую рыночную цену. Если же семья платит за квартиру больше этой цены (400 долл.), она не сможет получить квартирный сертификат и останется на исходной бюджетной линии.



Находясь на исходной бюджетной линии AB, семья платит за квартиру 300 долл. и столько же расходует на прочие товары (точка Д). Программа квартирных сертификатов при справедливой рыночной квартплате 400 долл. добавляет к этому бюджетному ряду точки между В и Г: правительство платит разницу между фактической квартплатой и 30% дохода (180 долл.), поэтому реальные дополнительные затраты семьи при увеличении квартплаты выше этого уровня равны нулю. Если при этом стоимость переезда на новую квартиру равна нулю, то семья переезжает в точку Г, поскольку она лежит на более высокой кривой безразличия. Если же стоимость переезда относительно велика, то семья выбирает точку Е.

Рис. 11.2. Влияние квартирных сертификатов на потребление жилищных услуг

Как программа квартирных сертификатов влияет на распределение семейного бюджета? При отсутствии затрат на переезд перемещение из точки Д в точку Г увеличивает потребление жилищных услуг. Имеет смысл именно максимальное перемещение в точку Г, так как между точками В и Г фактическая стоимость наращивания жилищных услуг равна нулю: квартирная плата семьи заморожена на уровне 180 долл., и государство оплачивает всю стоимость жилья сверх этой суммы. Но если стоимость переезда высока, то семья перемещается из точки Д в точку Е. То есть прирост жилищных услуг недостаточно велик, чтобы окупить затраты на переезд. Поэтому семья остается в той же квартире и тратит всю субсидию на прочие товары.

Одним из неожиданных результатов введения программы квартирных сертификатов в США явилось то, что только небольшой процент охваченных ею домохозяйств переехал в квартиры, снятые по справедливой рыночной цене. Применительно к рис. 11.2 это означает, что большинство семей переместились из точки Д не в точку Г, а в точку Е, несмотря на то, что весь прирост квартплаты был бы покрыт из государственных средств. Большинство участников программы остались в прежних квартирах и потратили всю субсидию на снижение своих затрат на жилье (соответственно увеличив их расходование на другие товары и услуги). Это заставляет предположить, что стоимость переезда относительно велика.

Жилищные ваучеры

Критерии выбора получателей программы жилищных ваучеров близки к программе квартирных сертификатов: основная часть субсидий попадает к наиболее бедным семьям. Для получения ваучера семья должна занимать жилище, удовлетворяющее минимальным стандартам качества. Ваучер отличается от квартирного сертификата одним важным качеством — получатель может его использовать при найме любого жилища, удовлетворяющего минимальным стандартам качества.

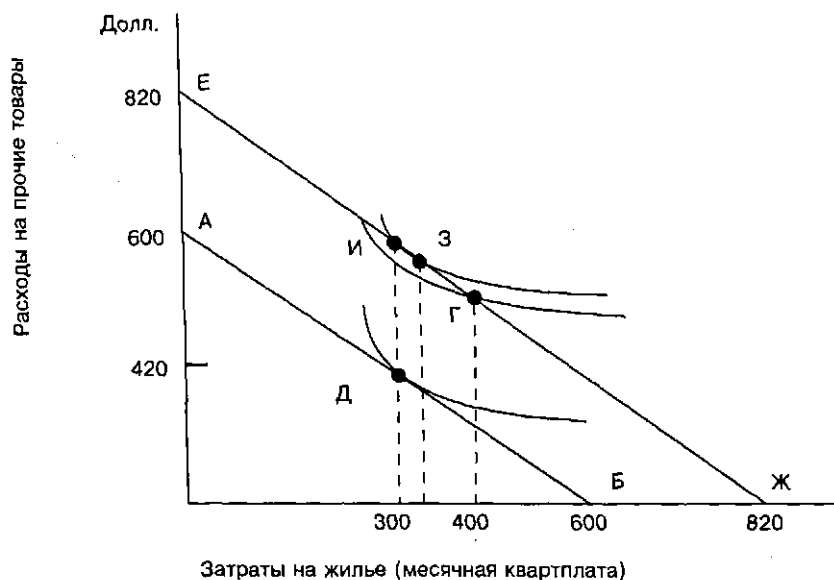
Номинальная стоимость ваучера основана на доходе семьи и справедливой рыночной квартплате. Формула стоимости ваучера такова:

$$\begin{aligned} & \text{Номинальная стоимость} = \\ & = \text{Справедливая рыночная квартплата} - 0,30 \cdot \text{Доход}. \end{aligned} \quad (11.3)$$

На рис. 11.3 показано распределение расходов семьи, участвующей в программе жилищных ваучеров, между жильем и прочими то-

варами и услугами. Если доход семьи составляет 600 долл., а справедливая рыночная квартплата — 400 долл., то номинальная стоимость ваучера составляет 220 долл. ($400 - 180$). Программа ваучеров сдвигает бюджетную линию с АБ к ЕЖ. Она предоставляет получателям больше возможностей, чем программа квартирных сертификатов, поскольку ваучер выступает как эквивалент денег. При отсутствии затрат на переезд семья повысит затраты на жилье с 300 долл. (точка Д) до примерно 345 долл. (точка З), направив оставшиеся 175 долл. субсидии на прочие товары и услуги (рис. 11.3). Если стоимость переезда относительно высока, то семья выберет точку И, затратив всю субсидию на покупку других товаров.

Участвуя в программе ваучеров, семья имеет возможность потратить на жилье больше справедливой рыночной квартплаты. У нее открывается доступ к точкам, лежащим на отрезке ГЖ, т.е. в отли-



Находясь на исходной бюджетной линии АБ, семья платит за квартиру 300 долл. и столько же расходует на прочие товары (точка Д). Программа жилищных ваучеров при справедливой рыночной квартплате 400 долл. сдвигает бюджетную линию ЕЖ семьи: семья получает ваучер на сумму 220 долл. (разность между стандартной квартплатой и 30% дохода). Если стоимость переезда на новую квартиру невелика, то семья выбирает точку З. Это лучше, чем при использовании квартирных сертификатов (точка Г). Если же стоимость переезда относительно велика, семья выбирает точку И.

Рис. 11.3. Влияние жилищных ваучеров на потребление жилищных услуг

чие от программы квартирных сертификатов программа жилищных ваучеров позволяет семье тратить на жилье столько, сколько она захочет.

Бюджетные расходы на программу жилищных ваучеров превышают затраты на программу квартирных сертификатов. Причина проста: ваучер покрывает разность между справедливой рыночной квартплатой и 30% дохода, в то время как квартирный сертификат выдается на сумму, соответствующую разности между фактической квартплатой и теми же 30% дохода. До тех пор, пока фактическая квартплата меньше справедливой рыночной, субсидии по ваучерной программе больше. Из рис. 11.3 видно, что обе программы обойдутся для бюджета одинаково только в том случае, если все семьи—участницы программы квартирных сертификатов выберут точку Г. Если получатель программы квартирных сертификатов платит за квартиру меньше справедливой рыночной цены, эти деньги остаются правительству и ваучерная программа обходится для бюджета дороже.

Влияние субсидирования потребителей на рынок жилья

Как квартирные сертификаты и жилищные ваучеры влияют на рынок жилья? Рассмотрим в качестве примера город со следующими характеристиками:

1. Город населяют только бедные семьи и семьи со средним доходом.
2. Чтобы получить жилищный ваучер, бедная семья должна занимать жилище невысокого качества (обеспечивающее 800 единиц жилищных услуг).
3. Бедные семьи первоначально живут в домах низкого качества (обеспечивающих только 600 единиц жилищных услуг).
4. Семьи со средним доходом живут в домах невысокого (800 единиц) и среднего качества (1000 единиц жилищных услуг).

На рис. 11.4 показаны краткосрочные последствия купонной программы для рынка жилья невысокого качества. Ваучерная программа сдвигает кривую спроса на такое же жилье, увеличивая его рыночную цену с 250 (точка Б) до 350 долл. (точка Д). Поскольку предложение жилья невысокого качества в краткосрочной перспективе неизменно, ваучеры резко повышают его стоимость. Кто выиг-



Программа жилищных ваучеров увеличивает спрос на жилье невысокого качества. В краткосрочной перспективе предложение такого жилья неизменно, поэтому плата за него увеличивается с 250 до 350 долл. В течение 5 лет это приводит к увеличению предложения жилья с 500 до 620, поэтому квартплата снижается до 292 долл. Чем больше проходит времени, тем значительнее рост предложения жилья и тем меньше чистое увеличение квартплаты.

Рис. 11.4. Краткосрочные и долгосрочные последствия программы жилищных ваучеров

рывает, а кто теряет в краткосрочной перспективе? Хотя получатели ваучерной программы тратят на жилье больше, у них для этого и денег больше. Те же, кто в программе не участвует (семьи со средним доходом), платят за жилье больше, ничего не получая взамен.

Что происходит с рынком жилья невысокого качества через 5 лет? На рис. 11.4 показана промежуточная (через 5 лет) линия предложения. Рост цен повышает прибыльность жилья невысокого качества, увеличивая его предложение тремя путями:

1. Нисходящая «фильтрация». Жилища быстрее «фильтруются» вниз с рынка жилья среднего качества, поскольку рынок жилья невысокого качества становится выгоднее.

2. **Увеличение затрат на ремонт.** Владельцы жилья невысокого качества начинают больше тратить на ремонт своих домов, чтобы подольше удержать их в этой категории: нисходящая “фильтрация” замедляется.
3. **Восходящая “фильтрация”.** Жилища с рынка жилья низкого качества ремонтируют, чтобы перевести их в более выгодную категорию жилья невысокого качества.

Благодаря этим трем причинам предложение жилья невысокого качества повышается. В точке равновесия (Е) его цена составляет 292 долл., а количество таких жилищ — 620.

Как программа жилищных ваучеров влияет на рынок жилья среднего качества? Увеличение цен на жилье невысокого качества приводит к повышению цен на жилье среднего качества по двум причинам. Во-первых, сказывается эффект спроса: увеличение относительных цен на жилье невысокого качества заставляет некоторых потребителей перейти на рынок жилья среднего качества. Спрос на жилье среднего качества возрастает, в результате растет его цена. Во-вторых, действует эффект предложения: повышение относительной цены жилья невысокого качества подстегивает нисходящую “фильтрацию” жилья среднего качества на рынок таких жилищ. Сочетание возросшего спроса и уменьшившегося предложения повышает рыночные цены на жилье среднего качества. Таким образом, благодаря взаимосвязи рынков жилья различного качества ваучерная программа повышает цену на все его виды.

Ольс (1975) использовал компьютерную модель жилищного рынка для анализа влияния потребительских субсидий на процесс “фильтрации”. Как уже отмечалось, его модель подразделяет жилищный фонд на 60 уровней качества, причем богатые живут на самом верхнем, а наиболее бедные — на самом нижнем уровне. Согласно программе субсидирования потребителей государство выдает 50%-ю субсидию на жилье $\frac{1}{5}$ населения, представляющей беднейшую его часть. В результате:

1. Беднейшие семьи получают более качественное жилье, перемещаясь с 5-го уровня на 8-й. Типичный участник программы перемещается с 8-го уровня на 11-й.
2. Увеличение спроса на жилье невысокого качества стимулирует новое строительство качественного жилья, поскольку рынок старого жилья становится более прибыльным.

3. Нисходящая “фильтрация” на рынок жилья умеренного качества ускоряется, а нисходящая “фильтрация” с этого уровня замедляется.

Жилищные пособия

В качестве альтернативы жилищным ваучерам выступают жилищные пособия. Это денежные выплаты, равные разности между определенной долей дохода получателя (например, 30%) и справедливой рыночной квартплатой. Чтобы получить такое пособие, семья должна жить в квартире, удовлетворяющей минимальным стандартам качества. Жилищное пособие эквивалентно жилищному ваучеру, если: 1) обе программы имеют одинаковые стандарты качества, 2) номинальная стоимость ваучера равна пособию и 3) фактическая квартплата превышает номинальную стоимость ваучера. Если семья платит за жилье больше номинальной стоимости ваучера, она может высвободить средства в размере этой стоимости.

СРАВНЕНИЕ ПОЛИТИКИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ПОЛИТИКИ СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА

Что лучше: политика стимулирования предложения (строительства государственного жилья) или политика стимулирования спроса (жилищные ваучеры)? С точки зрения получателя, ваучеры имеют два преимущества по сравнению с программой строительства государственного жилья. Во-первых, ваучер представляет собой перераспределение дохода, поэтому он генерирует больший прирост полезности в расчете на затраченный доллар. Во-вторых, ваучер позволяет снимать относительно недорогое старое жилье, поэтому при одном и том же бюджете семья может получить на затраченный доллар больше жилищных услуг.

Недостатком ваучерной программы является то, что она повышает цены на жилье. Получателю ваучера будет выгоднее, если это повышение цен окажется относительно небольшим. Это возможно, если эластичность предложения жилья велика. К сожалению, об эластичности предложения жилья в средне- и долгосрочной перспективе мало что известно. Так что прогнозировать влияние ваучерных программ можно только после изучения конкретных рынков жилья в каждом конкретном городе.

ОГРАНИЧЕНИЕ КВАРТПЛАТЫ

Влияние ограничения квартплаты на рынок жилья

Как влияет на рынок жилья политика ограничения квартплаты? Рассмотрим в качестве примера город со следующими характеристиками:

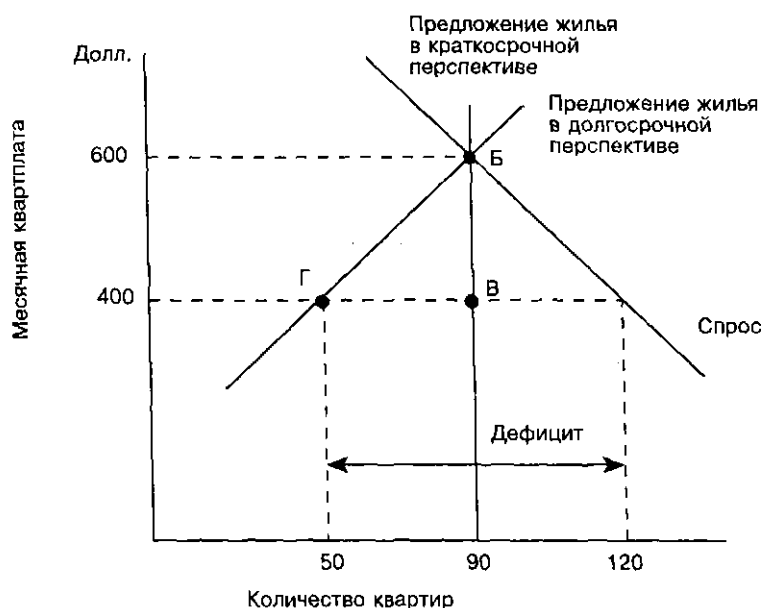
1. Все семьи живут в одинаковых квартирах.
2. Равновесная квартплата составляет 600 долл. в месяц.
3. Равновесное количество квартир — 90.
4. Дома каменные и не ветшают со временем.
5. В городе установлен потолок квартплаты, равный 400 долл.

На рис. 11.5 показано влияние ограничения квартплаты в краткосрочной перспективе, т.е. до тех пор, пока предложение жилья остается неизменным на уровне 90 квартир. В краткосрочной перспективе ограничение квартплаты не влияет на предложение жилья, а просто означает передачу 200 долл. от домовладельца каждому жильцу.

В долгосрочной перспективе предложение жилья зависит от цен. При снижении квартплаты кто-то из домовладельцев находит для своих домов более выгодное применение: некоторые многоквартирные дома превращаются в кондоминиумы, другие сносятся для расчистки территории под коммерческое использование. На рис. 11.5 показано, что ограничение квартплаты снижает количество предлагаемых квартир с 90 до 50, т.е. по мере снижения цены жилья, сдаваемого внаем, рынок движется вниз по кривой предложения. Эта реакция предложения зависит от его эластичности. Чем эластичнее предложение, тем значительнее окажется дефицит жилья.

Ограничение квартплаты приводит к образованию дефицита жилья. Так, при установлении потолка квартплаты на уровне 400 долл. спрос на квартиры составляет 120, а на рынке их предлагается только 50. За малое количество квартир конкурируют слишком много жильцов. При таком состоянии рынка жильцы тратят больше времени и денег на поиски квартиры. Таким образом, для жильцов ограничение квартплаты влечет и хорошие, и плохие следствия: квартплата снижается, но затраты на поиски квартиры возрастают.

Одни от ограничения квартплаты выигрывают, другие — проигрывают. В результате население города можно разделить на следующие четыре группы:



В краткосрочной перспективе предложение жилья неизменно, поэтому ограничение квартплаты (до 400 долл.) просто переводит доход от домовладельцев к жильцам: рынок перемещается из точки Б в точку В. В долгосрочной перспективе снижение цен приводит к сокращению предложения, т.е. рынок перемещается из точки В в точку Г. Дефицит (разность между спросом и предложением) составляет 70 квартир.

Рис. 11.5. Последствия ограничения квартплаты в краткосрочной и долгосрочной перспективе

1. **Постоянные жители.** Некоторые семьи уже жили в городе в момент установления предельной величины квартплаты и останутся в своей прежней квартире навсегда. Эти семьи выигрывают от ограничения квартплаты, так как они платят меньше за ту же квартиру.
2. **Те, чьи поиски квартиры увенчались успехом.** Некоторые люди приехали в город после установления потолка квартплаты. Они потратили несколько месяцев на поиски квартиры и наконец нашли ее. Для них полная стоимость квартиры составляет сумму предельной квартплаты (400 долл. в месяц) и затрат на ее поиски. Суммарная стоимость квартиры в этих условиях может даже превысить нормальную равновесную квартплату (600 долл. в месяц при нулевых затратах на поиски квартиры). Если затраты на поиски квартиры велики, то преимущества ограничения квартплаты (для этой группы)

меньше, чем увеличение связанных с этим затрат (на поиски квартиры), так что представителей этой группы можно считать проигравшими в этой игре.

3. Выселенные жильцы. Некоторые семьи были вынуждены покинуть квартиры, владельцы которых решили изменить профиль их использования или снести свои дома, причем они так и не смогли найти новую квартиру. На рис. 11.5 количество квартир сократилось на 40 (с 90 до 50), поэтому 40 семей оказались выселенными. Эти семьи, разумеется, остаются в чистом проигрыше.
4. Домовладельцы. Ограничение квартплаты снижает годовой доход от сдачи одной квартиры с 7200 долл. ($600 \text{ долл.} \cdot 12 \text{ мес.}$) до 4800 долл. Поскольку рыночная цена многоквартирного дома отражает его способность приносить доход, установление потолка квартплаты снижает рыночную стоимость всех многоквартирных домов. Таким образом, если в момент ограничения квартплаты кто-то владеет многоквартирным домом, он платит за эту политику снижением стоимости своего дома. Домовладелец не может избежать этих потерь, продав дом кому-нибудь другому: как только возможные покупатели услышат про ограничение квартплаты, они захотят уплатить за дом более низкую цену. Согласно Смиту и Томлинсону (1981), программа ограничения квартплаты в Торонто за 5 лет (1975—1980) снизила рыночную цену многоквартирных домов на 40%.

Старение и ремонт

При анализе последствий ограничения квартплаты в условном городе мы сделали допущение, что все дома построены из камня и не ветшают с течением времени. Это, разумеется, нереально. Представим теперь, что дома подвержены физическому старению: чтобы поддерживать уровень жилищных услуг постоянным, владелец должен тратить определенные деньги на косметический и капитальный ремонт. Пусть в стартовой позиции равновесия квартира стоимостью 600 долл. обеспечивает 1000 единиц жилищных услуг ($Q = 1000$).

Ограничение квартплаты не способствует проведению косметического ремонта, поэтому квартиры ветшают быстрее. В равновесном состоянии домовладельцы вынуждены поддерживать свои квартиры на уровне, соответствующем квартплате 600 долл. в месяц. Ведь если поток жилищных услуг, обеспечиваемых ими, снизится, скажем, до $Q = 900$, то жильцы просто не станут платить за

нее 600 долл. При наличии ограничения нет никакого стимула поддерживать поток жилищных услуг, обеспечиваемых квартирой, на уровне $Q = 1000$, поскольку владелец не может запросить за нее 600 долл. В результате домовладельцы снижают расходы на косметический и капитальный ремонт, позволяя квартирам ветшать до уровня, соответствующего квартплате в 400 долл. Таким образом, при ограничении квартплаты жильцы, в конце концов, получают как раз то, за что платят. Исследования, проведенные в нескольких городах США, где был установлен потолок квартплаты, показали, что домовладельцы действительно тратят меньше средств на ремонт.

Рынки жилья различного качества

Одним из допущений при анализе последствий ограничения квартплаты было то, что все семьи живут в одинаковых квартирах. Если в действительности жилищный рынок подразделяется на отдельные подрынки жилья разного качества, то в этот анализ необходимо внести два изменения.

Рассмотрим сначала возможность существования двух рынков жилья разного качества, квартплата в которых ограничена. Допустим, в городе есть большие квартиры (равновесная квартплата 600 долл., потолок — 400 долл.) и маленькие (равновесная квартплата 300 долл., потолок — 200 долл.). Ограничение квартплаты затруднит прежде всего движение между этими двумя рынками, так как затраты на поиск квартиры велики. Представим, что семья захотела переехать из большой квартиры в маленькую. При ограничении квартплаты в ее распоряжении будут два варианта. Во-первых, семья может остаться в прежней квартире и платить 400 долл. в месяц. Во-вторых, она может затратить время и деньги на поиски маленькой квартиры (с месячной квартплатой 200 долл.). Если затраты на эти поиски высоки, то ей выгоднее остаться в прежней квартире.

А теперь представим, что в некоторых квартирах города потолок квартплаты не установлен. Тогда ограничение квартплаты понизит предложение жилья в соответствующем секторе. Выселенные жильцы устремляются в сектор, где ограничения квартплаты нет. В результате цены там повышаются. Итак, за снижение квартплаты в регулируемом секторе частично платят те, кто живет в секторе, где ограничений квартплаты нет.

Регулирование реакции предложения жилья на ограничение квартплаты

Ограничение квартплаты снижает количество и качество жилья, сдаваемого внаем. В различных городах США были разработаны методы смягчения этой реакции предложения.

1. “Плавающая” квартплата. Большинство законов об ограничении квартплаты допускает периодические ее повышения в соответствии с индексом потребительских цен. “Плавающая” квартплата смягчает ее ограничения и уменьшает негативные последствия такой политики.
2. Исключение из сферы ограничения нового жилищного фонда. Большинство законов об ограничении квартплаты не распространяется на новый жилищный фонд. В этом случае новое жилье может избежать последствий ограничения квартплаты. Действительно, жильцы, вытесненные с рынка ограничениями квартплаты, повышают спрос на новое жилье и стимулируют его строительство. Такое строительство может компенсировать потери жилищного фонда, возникшие из-за ограничения квартплаты. Имеются, однако, два фактора, которые заставляют в этом усомниться. Во-первых, новый жилищный фонд, как правило, составляет только небольшую часть общего жилищного фонда. Для покрытия потерь жилищного фонда в результате ограничения квартплаты потребуется очень большой прирост нового строительства. Во-вторых, строители и домовладельцы довольно скептически относятся к обещаниям городских властей не устанавливать ограничений квартплаты в новых домах. Если строители считают, что ограничения квартплаты в сегодняшних новых домах введут завтра, они просто не станут их строить.
3. Исключение из сферы ограничения незанятых квартир. В некоторых городах фиксированная квартплата устанавливается только на период аренды квартиры и может быть повышена при смене жильцов. Такая мера увеличивает доходы домовладельцев и стимулирует жильцов арендовать квартиру на длительный срок.

Другим способом снизить негативное воздействие ограничения квартплаты на предложение жилья является обман. Жильцы и домовладельцы часто находят способы обойти закон об ограничении квартплаты. Скажем, домовладельцы берут с жильцов “плату за ключи” (например, 5000 долл. за ключи от квартиры) или невозвращае-

мый гарантийный залог. В той мере, в какой домовладельцам удастся повысить свой доход за счет таких косвенных платежей, негативные последствия ограничения квартплаты снижаются. Жильцы также извлекают выгоду из проживания в квартирах с ограниченной квартплатой: освобождая их, они могут получить с новых жильцов плату “за найденную квартиру”. Это не повышает предложение жилья, а просто перераспределяет доход от новых жильцов к прежним.

Альтернативы ограничению квартплаты

Во многих городах ограничения квартплаты рассматриваются как косвенная форма перераспределения дохода. Идея состоит в изъятии денег у богатых домовладельцев и передаче их бедным жильцам. Однако даже при самых благих намерениях ограничение квартплаты является очень плохим средством перераспределения дохода. Оно помогает всем жильцам домов, где установлены ограничения: и бедным, и богатым. Более того, беднякам ограничение квартплаты даже менее выгодно, если затраты на поиски новой квартиры превышают экономию от снижения квартплаты.

Представим, что город хочет перераспределить доходы, забрав их у богатых и отдав бедным. Какие существуют альтернативы ограничению квартплаты? Первой из них является финансирование перераспределения доходов за счет земельного налога. Так как предложение земли совершенно неэластично, то земельный налог не повлияет на предложение земли, домов, т.е. он не вызовет таких последствий для предложения жилья, как ограничение квартплаты. Второй подход состоит в том, чтобы оставить перераспределение доходов на усмотрение федерального правительства. Дело в том, что местные попытки перераспределения доходов, скорее всего, провалятся в результате миграции населения. Скажем, если какой-нибудь город начинает выплачивать беднякам средства, образовавшиеся у него за счет земельного налога, то бедные жители других городов хлынут в этот город и программа перераспределения доходов захлебнется. Поскольку международная миграция все-таки меньше, чем внутренняя, программа перераспределения доходов на общенациональном уровне не будет страдать от подобных проблем.

Резюме

Мы рассмотрели проблему низкокачественного жилья как на уровне отдельных жилищ, так и на уровне микрорайонов. Причинами

появления такого жилья являются в основном низкие доходы и жилищная фильтрация (описанная в гл. 8). В соответствии с этой моделью семьям с низким доходом приходится искать себе жилье в старых, низкокачественных домах.

Политики думают как об общем уровне качества жилья, так и о распределении жилья различного качества. Соответствующая политика, направленная на улучшение жилищных условий семей с низким доходом, обычно подразделяется на политику стимулирования предложения и политику стимулирования спроса. Политика стимулирования предложения направлена на строительство новых домов для семей с низким доходом. Это может быть строительство государственного жилья или субсидирование частного строительства. Политика стимулирования спроса предусматривает выплату субсидий непосредственно беднякам, которые уже сами выбирают себе жилье. Такая политика, с точки зрения ее адресатов, более привлекательна, однако она ведет к повышению стоимости жилья.

Ограничение квартплаты устанавливает предел цены, которую домовладелец может потребовать за то или иное жилье. Такая политика имеет целый ряд недостатков. Во-первых, она снижает предложение жилья. В результате растут затраты на поиск квартиры. Во-вторых, она сокращает затраты домовладельцев на ремонт жилья. В результате количество жилищных услуг, обеспечиваемых каждой единицей жилищного фонда, с течением времени снижается. И наконец, эта политика сдерживает территориальную мобильность потребителей и заставляет их принимать менее выгодные варианты.

Примечания

Глава 2

1. Hendershott Patric, Smith Mark. Household Formations (N.Y.: National Bureau of Economic Research). Reprint 661.

Глава 3

1. Lancaster Kevin. A New Approach to Consumer Theory//Journal of Political Economy (April 1966). P. 132—157. В статье изложен многосторонний подход к исследованию спроса на товары. Список ранней гедонистической литературы по индексу цен приводится в работе: Criliches Z. Hedonic Price Indexes Revisited. Proceedings of the American Statistical Association, 1976.
2. Kain John, Quigley John. Housing Quality.
3. Struyk Raymond, Ozanne Larry. The Price Elasticity of Supply of Urban Housing (The Urban Institute, Washington, D.C., 1977, mimeographed).
4. Leeuw de Frank, Ekanem Nkanta. The Supply of Rental Housing//American Economic Review (December 1971). P. 806—817.

Глава 5

1. Muth Richard. The Demand for Non-Farm Housing//The Demand for Durable Goods/Ed. R. Harberger (Chicago: University of Chicago Press, 1960). P. 29—96. См. также McDonald J. F. Capital-Land Substitution in Urban Housing: A Survey of Empirical Estimates//Journal of Urban Economics (July 1981). P. 190—211. По результатам последних исследований, показатели эластичности соответствуют приводимым в этой работе данным, однако не являются постоянными. По всей вероятности, они зависят от доли мелиорированных земель. См., напр.: Fre Rolf, Yoon Bong Joon. On Capital-Land Substitution in Urban Housing Production//Journal of Urban Economics (July 1985). P. 119—124.
2. Cassimatis Peter J. Economics of the Construction Industry (N.Y.: The National Industrial Conference Board, 1970). P. 98—100.

Глава 9

1. Pozdena Randall. Allocating Credit. Weekly Letter (Federal Reserve Bank of San Francisco). 1980. February 22.
2. Jaffee Dwight, Rosen Kenneth. Estimates of the Effectiveness of Stabilization Policies for the Mortgage and Housing Markets//The Journal of Finance (June 1978). P. 933—946.

Глава 10

1. Подробнее см.: King R., Plosser C. Money, Credit and Prices in a Real Business Cycle//American Economic Review (June 1984). P. 363—380.
2. Напр.: Lucas R., Rapping L. Real Wages, Employment and Inflation//In Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory (N.Y.: W. W. Norton, 1970).
3. Dornbusch Rudiger, Fischer Stanley. Macroeconomics. (N.Y.: McGrawhill, 1978). P. 196.
4. Rosen Kenneth. Seasonal Cycles in the Housing Market (Cambridge: MIT Press, 1979). P. 29—32.
5. Ibid. P. 64.
6. Эта дилемма обсуждается в контексте рынка коммерческой недвижимости в работе: Corcoran Patrick. Explaining the Commercial Real Estate Market//The Journal of Portfolio Management (Spring 1987). P. 15—21.
7. Значение пустующего жилья в обычных моделях процессов установления равновесия на жилищном рынке рассматривается в работах: Eubank A., Sirmans C. The Price Adjustment Mechanism for Rental Housing in the United States//Quarterly Journal of Economics (February 1979). P. 163—182; Leeuw de Frank. The Supply of Rental Housing//American Economic Review (December 1971). P. 806—817. Рэндалл Поздена исследует процесс высвобождения помещений в коммерческих зданиях с точки зрения теории выбора: сохранение пустующей жилищной единицы можно рассматривать как покупку домовладельцем “опциона” на право выставить жилищную единицу на рынок позднее по более высокой цене. См. Pozdena Randall. Office Building Boom or Bust? Weekly Letter (Federal Reserve Bank of San Francisco), 1986.
8. Разнородность факторов, от которых может зависеть поиск подходящего жилья, стала предметом исследования в работе: Rosen Kenneth, Smith Lawrence. The Price Adjustment Process and the Natural Vacancy Rate//The American Economic Review (September 1983). P. 779—786.
9. Конечно, на рынке с регулируемой арендной платой предложение пустующего жилья будет меньшим, поскольку жильцы уверены, что освобождение занимаемых ими жилищ для поиска других вряд ли позволит им переехать в более выгодное место.
10. Leeuw de Frank, Ekanem Nkanta. The Supply of Rental Housing//The American Economics Review (December 1971). P. 806—817.

Глава 11

1. Kain John, Quigley John. Housing Quality. Table 3.

Библиография и дополнительная литература

Функция цены жилья

Jackson Jerry. Intraurban Variation in the Price of Housing//Journal of Urban Economics 6 (1979). P. 465—479. Работа посвящена подсчету функции цены жилья. Результаты показывают, что цены на жилье уменьшаются с каждой милей на 2%.

Kain John F., Quigley John M. Measuring the Value of Housing Quality//Journal of the American Statistical Association 65 (1970). P. 532—538. Дается оценка соотношениям между различными характеристиками жилья (включая местоположение) и его ценой.

King Thomas. The Demand For Housing: Integrating the Roles of Journey to Work, Neighborhood Quality, and Prices//Household Production and Consumption/Ed. by Nester Terleckyj. N. Y.: National Bureau of Economic Research, 1975. Дается оценка соотношениям между различными характеристиками жилья (включая местоположение) и его ценой.

Quigley John M. Housing Demand in the Short Run: An Analysis of Polytomous Choice//Explorations in Economic Research 3 (1976). P. 76—102. Оценивается влияние местоположения на цены различных компонентов жилья.

Straszheim Mahlon. An Economic Analysis of the Urban Housing Market. New York National Bureau of Economic Research, 1975. Оценивается влияние местоположения на цены различных компонентов жилья.

Эмпирические исследования плотности населения и земельной ренты

Mills Edwin S. The Value of Urban Land//The Quality of the Urban Environment/Ed. H. Perloff. Washington, D.C.: Resources for the Future, 1969. Оценивается функция земельной ренты в Чикаго в период 1836—1959 гг.

Mills Edwin S. Studies in the Structure of the Urban Economy. Baltimore: John Hopkins, 1972. В гл. 3 дается оценка функций плотности населения и занятости в крупных городах США.

Muth Richard. Cities and Housing. Chicago: University of Chicago Press, 1969. Классическое исследование размещения жилых районов в Чикаго. В гл. 7 оценивается функция плотности населения в различных городах США.

Построение модели моноцентрического города

Mills Edwin S. Studies in the Structure of the Urban Economy. Baltimore: Johns Hopkins, 1972. Глава 5 посвящена рассмотрению факторов, обуславливающих боль-

шую эффективность моноцентрического города по сравнению с городом, в котором рабочие места рассредоточены по всей территории.

Mills Edwin S. Planning and Market Processes in Urban Models//Public and Urban Economics/Ed. by Ronald Grieson. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1976. Рассматривается модель городского землепользования, в которой линейное и нелинейное программирование используется для распределения земли под различные виды деятельности.

Wheaton William. Monocentric Models of Urban Land Use: Contributions and Criticisms//Current Issues in Urban Economics/Ed. by Peter Meiskowski and Mahlon Straszheim. Baltimore: Johns Hopkins, 1979. Рассматриваются различные варианты традиционной моноцентрической модели.

Общий обзор жилищных вопросов

Arnott Richard. Economic Theory and Housing//Handbook of Regional and Urban Economics. Vol. 2/Ed. by Edwin S. Mills. N. Y.: Elsevier-North Holland Publishing, 1982. Рассматриваются различные модели городского рынка жилья и предлагаются темы для будущих исследований.

Olsen Edgar O. A Competitive Theory of the Housing Market//American Economic Review 59 (1969). P. 612—622.

Olsen Edgar O. The Demand and Supply of Housing Service: A Critical Survey of the Empirical Literature//In Handbook of Regional and Urban Economics/Ed. by Edwin S. Mills. Vol. 2. N. Y.: Elsevier-North Holland Publishing, 1987. Дается обзор эмпирических исследований предложения жилья и спроса на него.

Quigley John M. What Have We Learned about Housing Markets//Current Issues in Urban Economics/Ed. by Peter Meiskowski and Mahlon Straszheim. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1979. Обзор теоретических и эмпирических исследований жилищного вопроса.

U.S. Bureau of Census. Statistical Abstract of the United States: 1986. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1985.

Предложение нового жилья

Follain James R. The Price Elasticity of the Long-Run Supply of New Housing Construction. Land Economics 55 (1979). P. 190—199.

Muth Richard. The Demand for Non-Farm Housing//The Demand for Durable Goods/Ed. by Arnold C. Harberger. University of Chicago Press, 1960. Дается оценка эластичности предложения нового жилья.

Предложение ненового жилья

Farb Warren E. An Estimate of the Relative Supply and Demand for Substandard Rental Housing in Major U.S. Cities. Ph. D. dissertation, Washington University, St. Louis, 1971. В этой докторской диссертации делается вывод о высокой эластичности предложения низкокачественного жилья.

Ingram Gregory K., Yitzhak Oron. The Behavior of Housing Producers//Residential Location and Urban Housing Markets/Ed. by Gregory K. Ingram. N.Y.: National Bureau of Economic Research, 1977. Вопрос о качестве арендуемого жилья рассматривается с точки зрения домовладельца, исходя из издержек и прибылей (квартплаты), которые приносит жилье различного качества.

Kain John, Apgar William. Simulation of Housing Market Dynamics//Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association 7 (1979). P. 505—538. Модели-

рование ситуации, в которой домовладельцы выбирают уровень качества, соответствующий максимуму прибыли.

Отказ от недвижимого имущества

Muth Richard F. The Demand for Non-Farm Housing//The Demand for Durable Good/Ed. by Arnold Harberger. University of Chicago Press, 1960. P. 29—96.

Peterson George. The Effect of Federal Taxes on Urban Form//The Prospective City/Ed. by Arthur Solomon, Cambridge, Mass.: MIT Press, 1979. Рассматривается влияние федеральных налогов на процесс появления бесхозных жилищ.

Sterlieb George, Burchell Robert. Residential Abandonment: The Tenement landlord Revisited. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1972.

White Michell. Property Taxes and Urban Housing Abandonment//Journal of Urban Economics 20 (1986). P. 312—330. Изучается влияние негибкости налогообложения недвижимого имущества на частоту отказа от собственности и делается вывод о том, что налог на недвижимость стимулирует процесс образования бесхозной собственности.

Эластичность предложения

Leeuw de Frank, Ekanem Nkanta. The Supply of Rental Housing//American Economic Review 61 (1971). P. 806—817.

Grieson Ronald E. The Supply of Rental Housing: Comment//American Economic Review 63 (1973). P. 433—436.

Mason John M. The Supply Curve for Housing//Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association 7 (1979). P. 362—377.

Ozanne L., Struyk Raymond. The Price Elasticity of Supply of Housing Services//Urban Housing Markets: Recent Directions in Research and Policy/Ed. by L. S. Bourne and J. R. Hitchcock. University of Toronto Press, 1978. Дается оценка эластичности предложения ненового жилья.

Smith Barton A. The Supply of Urban Housing//Quarterly Journal of Economics 90 (1976). P. 389—406.

Гедонистический подход

Brown H. James. Micro Neighborhood Externalities and Hedonic Housing Prices//Land Economics 56 (1980). P. 125—141.

Crecine John, Davis Otto, Jackson John. Urban Property Markets: Some Empirical Results and Their Implications for Municipal Zoning//Journal of Law and Economics 10 (1967). P. 79—100.

Salvo de Joseph S. Benefits and Costs of New York City's Middle-Income Housing Program//Journal of Political Economy 83 (1975). P. 791—805. Проведенное исследование показало, что строительство жилья для семей со средним доходом привело к увеличению стоимости близлежащих домов приблизительно на 5%. В этой работе убытки, которые общество несет в результате строительства домов с низкой квартирной платой вместо оказания населению прямой денежной помощи в оплате жилья, оцениваются в размере 45% стоимости программы.

Follain James R., Jimenez Emmanuel. Estimating the Demand for Housing Characteristics. Regional Science and Urban Economics 15 (1985). P. 77—107. Обзор и критика гедонистических исследований жилищного рынка.

Freeman A. Myrick III. The Hedonic Approach to Measuring Demand for Neighborhood Characteristics//The Economics of Neighborhood/Ed. by David Segal. N. Y.: Academic Press, 1979.

Kain John F., Quigley John M. Measuring the Value of Housing Quality//Journal of the American Statistical Association 65 (1970). P. 532—538.

Kain John F. Housing Markets and Racial Discrimination: A Microeconomic Analysis. N. Y.: National Bureau of Economic Research, 1975. Глава 9 представляет собой гедонистическое исследование жилищного рынка в Сент-Луисе.

King Thomas. The Demand for Housing: Integrating the Roles of Journey to Work, Neighborhood Quality, and Prices//Household Production and Consumption/Ed. by Nester Terlecky. N. Y.: National Bureau of Economic Research, 1975. Гедонистическое исследование жилищного вопроса.

King Thomas. The Demand for Housing: A Lancasterian Approach//Southern Economics Journal 43 (1976). P. 1077—1087. Гедонистическое исследование цен на жилье.

Mills Edwin S. Housing Policy as a Means to Achieve National Growth policy//Housing in the Seventies: Working Papers. Vol. 1. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1976. Выдвигается идея: внешние эффекты вполне реальны, но относительно невелики — от 5 до 15% инвестируемой суммы.

Straszheim Mahlon. Estimation of the Demand for Urban housing Services from Household Interview Data//Review of Economics and Statistics 55 (1973). P. 1—8. Гедонистическое исследование цен на жилье.

Straszheim Mahlon. An Economic Analysis of the Urban Housing Market. N.Y.: National Bureau of Economic Research, 1975. Гедонистическое исследование цен на жилье.

Эластичность спроса

Ellwood David, Polinski Mitchell. An Empirical Reconciliation of Micro- and Grouped Estimates of the Demand for Housing//Review of Economics and Statistics 61 (1979). P. 199—205.

Ihlanfeldt Keith R. Property Tax Incidence on Owner-Occupied Housing: Evidence from the Annual Housing Survey//National Tax Journal 35 (1982).

Mayo Stephen K. Theory and Estimation in the Economics of Housing Demand//Journal of Urban Economics 10 (1981). P. 95—116.

Polinski Mitchell. The Demand for Housing: A Study in Specification and Grouping//Econometrica 45 (1977). P. 447—462.

“Фильтрация”

Brueggeman William B. An Analysis of the Filtering Process with Special Reference to Housing Subsidies//Housing in the Seventies: Working Papers. Vol. 2. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1976. P. 842—856. Рассматривается процесс субсидирования высококачественного жилья с точки зрения выгод для тех, кто занимает низкокачественное жилье.

Grisby William. Housing Markets and Public Policy. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1963. Рассматривается процесс жилищной “фильтрации”.

Kain John F., Apgar William C. Simulation of Housing Market Dynamics//Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association 3 (1975). P. 508—538.

Lowry Ira S.: Filtering and Housing Standards: A Conceptual Analysis//Land Economics 36 (1960). P. 362—370.

Ohls James C. Public Policy Toward Low Income Housing and Filtering in Housing Markets//Journal of Urban Economics 2 (1975). P. 144—171.

Sweeney James L. A Commodity Hierarchy Model of the Rental Housing Market//Journal of Urban Economics 1 (1975). P. 288—323.

Местная динамика

Downs Anthony. Key Relationships between Urban Development and Neighborhood Change//Journal of the American Planning Association 45 (1979). P. 462—472.

Grisby William, Baratz Morton, MacLennan Duncan. The Dynamics of Neighborhood Change and Decline. Philadelphia: University of Pennsylvania, 1984. Рассматриваются теории экономического спада на местном уровне.

Heilbrun James. On the Theory and Policy of Neighborhood Consolidation//Journal of the American Planning Association 45 (1979). P. 417—427. Автор отстаивает программу переселения, в соответствии с которой население центральных городов должно быть перемещено в определенные микрорайоны. Оставшиеся микрорайоны должны быть расширены для нового строительства.

Stegman Michael A. The Neighborhood Effects of Filtering//Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association 5 (1977). P. 227—241. Рассматривается влияние нового строительства на спрос на жилье в центральных районах городов. Автор выступает за переориентацию федеральных программ, которые стимулируют строительство нового жилья в пригородах.

Stegman Michael, Rasmussen David. Neighborhood Stability in Changing Cities//American Economic Review 70 (1980). P. 415—419.

Налоги и домовладение

Gordon Roger H., Hines James R., Summers Lawrence. Notes on the Tax Treatment of Structures. Working Paper no. 1896, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass., 1986.

Hendershott Patric H., Shilling James. The Economics of Tenure Choice, 1955—1979//Research in Real Estate/Ed. by C. Sirmans. Greenwich, Conn.: JAI Press, 1982. P. 105—133.

King Mervyn A., Don Fulerton, eds. The Taxation of Income from Capital: A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden, and West Germany. University of Chicago Press, 1984. По оценкам автора, арендный жилищный фонд получает больше субсидий, чем домовладельцы, проживающие в собственных домах.

Rosen Harvey S. Housing Decisions and the U.S. Income Tax: An Econometric Analysis//Journal of Public Economics 67 (1979). P. 1—23.

Struyk Raymond. Urban Homeownership. Lexington, Mass.: D. C. Heath, 1976. Изучается воздействие субсидий в виде части процентных выплат по закладной на поведение домовладельцев, проживающих в собственных домах. Автор считает, что семьи реагируют на изменения относительных издержек домовладения.

Struyk Raymond J., Mayer Neil, Tuccillo John A.. Federal Housing Policy at President Reagan's Midterm. Washington, D.C.: Urban institute, 1983.

White Larry J., White Michelle J. The Tax Subsidy to Owner-Occupied Housing: Who Benefits//Journal of Public Economics 7 (1977). P. 111—126.

Описание жилищной политики

Aaron Henry J. Rationale for a housing Policy//Federal Housing Policies and Programs/ Ed. by J. Paul Mitchell. New Brunswick, N.J.: Center for Urban Policy Research, 1985. Рассматриваются часто приводимые доводы в поддержку федеральной жилищной политики.

Jacobs Barry G.; Harney Kenneth R., Edson Charles L., Lane Bruce S. Guide to Federal Housing Programs. 2nd ed. Washington, D.C.: Bureau of National Affairs, 1986. Подробное описание жилищной политики федерального правительства США (государственные дома с низкой квартирной платой, субсидируемое жилье, субсидирование потребителей жилья и застройка населенных пунктов).

Struyk Raymond J., Turner Margery A., Ueno Makiko. Future U.S. Housing Policy: Meeting the Demographic Challenge. Washington, D.C.: Urban Institute, 1983. Рассматриваются последствия демографических изменений (изменения в структуре семьи и старение общества) для федеральной жилищной политики.

Weicher John. Urban Housing Policy//In Current Issues in Urban Economics/ Ed. by Peter Meiskowski and Mahlon Straszheim. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1979.

**Состояние жилищного фонда
и неудовлетворенность местным окружением**

Boehm Thomas Pl., Ihlanfeldt Keith R. The Revelation of Neighborhood Preferences: An N-Chotomous Multivariate Probit Approach//Journal of Housing Economics 1 (1991). P. 33—59.

**Последствия государственной программы строительства домов
с низкой квартирной платой**

Aaron Henry, Furstenberg George M. von. The Inefficiency of Transfers in Kind: The Case of Housing Assistance//Western Economic Journal 9 (1971). P. 184—191. По оценкам авторов, потери государства от программы строительства домов с низкой квартирной платой составили от 10 до 18%.

Kraft John, Olsen Edgar O. The Distribution of Benefits from Public Housing//The Distribution of Benefits from Public Housing. Vol. 41 of Studies in Income and Wealth/ Ed. by F. Thomas Juster. N.Y.: National Bureau of Economic Research, 1977. По оценкам авторов, потери государства в результате строительства домов с низкой квартирной платой вместо денежных пособий составили 27% стоимости программы.

Murray Michael P. The Distribution of Tenant Benefits in Public Housing//Econometrica 43 (1975). P. 771—788. Согласно расчетам автора, потери государства в результате строительства домов с низкой квартирной платой вместо денежных пособий составили 16—20% стоимости программы.

Muth Richard F. Public Housing: An Economic Evaluation. Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1973. По оценкам автора, потери государства в результате строительства домов с низкой квартирной платой вместо денежных пособий составили 45% стоимости программы. Автор выступает за замену традиционных программ строительства жилья с низкой квартирной платой квартирными сертификатами, которые функционировали бы по тому же принципу, что и талоны на питание.

Smeeding Timothy M. Alternative Methods for Evaluating Selected In Kind Transfer Benefits and Measuring Their Effect on Poverty. Technical Paper no. 50, U.S. Bureau of the Census, Washington, D.C., 1982. Автор оценивает значение пособий натурой для

их получателей. По его мнению, 1 долл. по программе строительства жилья с низкой квартирной платой соответствует 80 центам прямого денежного пособия потребителю.

Smolensky Eugene. Public Housing or Income Supplements: The Economics of Housing for the Poor//Journal of the American Institute of Planners 34 (1968). P. 94—101.

Воздействие государственной программы строительства домов с низкой квартирной платой на жилищный рынок

Ohls James C. Public Policy Toward Low Income Housing and Filtering in Housing Markets//Journal of Urban Economics 2 (1975). P. 144—171. Автор использует компьютерную модель для оценки воздействия государственной программы строительства домов с низкой квартирной платой на процесс жилищной “фильтрации”.

Регулирование арендной платы

Gyourko Joseph, Linneman Peter. Equity and Efficiency Aspects of Rent Control: An Empirical Study of New York City//Journal of Urban Economics 26 (1989). P. 54—74.

Gyourko Joseph, Linneman Peter. Rent Controls and Rental Housing Quality: A Note on the Effects of New York City's Old Controls//Journal of Urban Economics 27 (1990). P. 398—409.

Olsen Edgar. An Econometric Analysis of Rent Control//Journal of Political Economy 80 (1972). P. 1081—1100.

Rand Corporation. The Effects of Rent Control on Housing in New York City//In Rental housing in New York City: Confronting the Crisis. Publication no. RM-6190-NYC. N.Y., 1970.

Smith Lawrence B., Tomlinson Peter. Rent Control in Ontario, Roofs or Ceilings//American Real Estate and Urban Economics Journal 9 (1981). P. 93—114.

**ФОНД
“ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА”**

негосударственная некоммерческая организация,
создана с целью анализа и содействия
решению социально-экономических проблем
развития городских территорий

Основан в 1995 году. Москва

ПРАВЛЕНИЕ

Косарева Надежда Борисовна
Президент Фонда

Пузанов Александр Сергеевич

Сучков Андрей Юрьевич

ПОПЕЧИТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

Сабуров Евгений Федорович
*Председатель Попечительского
Совета, Директор Института
проблем инвестирования банка
“Менатеп”*

Апрелев Константин Николаевич
*Президент Российской гильдии
риэлторов*

Дубинин Сергей Константинович
*Председатель Центрального
Банка России*

Егоров Сергей Ефимович
*Президент Ассоциации российских
банков*

Немцов Борис Ефимович
*Губернатор Нижегородской
области*

Страйк Раймонд
*Главный специалист Института
экономики города (США)*

ФОНД "ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА" (ИЭГ)

создан в октябре 1995 года группой российских специалистов, имеющих ценный опыт разработки жилищной политики, организации жилищного финансирования, практического осуществления программ городского развития, накопленный в ходе участия в реализации в России Институтом экономики города (США) с 1992 по 1995 год Программы по сотрудничеству в жилищном секторе Агентства США по международному развитию.

УЧАСТИЕ В ПРОЕКТАХ

- Разработка и экспертиза проектов федеральных законов: "Об ипотеке (залоге недвижимости)", "О кондоминиумах", "Жилищный кодекс Российской Федерации", "Градостроительный кодекс Российской Федерации", "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним".

- Внедрение эксплуатации и управления жилищного фонда частными компаниями на конкурсной основе.
- Введение жилищных компенсаций (субсидий) в рамках реформы системы оплаты жилья.
- Программа предоставления гражданам безвозмездных субсидий на строительство и приобретение жилья.
- Развитие кондоминиумов (товариществ домовладельцев).
- Становление системы долгосрочного ипотечного кредитования.
- Кредитование строительства и реконструкции жилья.
- Рыночные методы финансирования инфраструктуры для районов жилой застройки.
- Организация конкурсов и аукционов по предоставлению земельных участков под жилищное строительство.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ

Разработка и внедрение новых подходов к решению проблем жилищного хозяйства, финансирования жилья и городской инфраструктуры, муниципального управления, городского землепользования, социальной защиты населения и других проблем социально-экономической жизни городов.

НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- проведение исследований социальных и экономических проблем городских территорий;
- участие в разработке и проведение экспертизы проектов законодательных и нормативных документов по вопросам жилищной политики, городского регулирования и финансирования недвижимости в жилищной сфере;

- содействие выработке стратегии, практических подходов и реализации программ реформирования городского хозяйства органами государственной власти и местного самоуправления;
- оказание научно-методической помощи организациям и предприятиям, банкам, риэлторским фирмам, застройщикам в разработке и реализации ими программ, касающихся городской экономики и развития рынка жилья;
- реализация экспериментальных проектов, участие в реализации проектов зарубежных и международных организаций;
- обучение и повышение квалификации кадров, учебно-методическая деятельность;
- пропаганда опыта, практических разработок и рекомендаций через средства массовой информации и собственную издательскую деятельность.

КОНТАКТЫ, СВЯЗИ, СОТРУДНИЧЕСТВО

- ИЭГ участвует в реализации проектов международных организаций и финансовых институтов: Агентства США по международному развитию, Всемирного банка, Института экономики города (США, г.Вашингтон);
- плодотворно сотрудничает с Министерством строительства РФ, Министерством финансов РФ, Министерством экономики РФ, Министерством юстиции РФ, Госкомимуществом РФ, Государственной Думой РФ, Правительствами Москвы и Санкт-Петербурга, администрациями Нижегородской области, Рязани, Владимира и др.;
- осуществляет контакты с российскими общественными организациями: Ассоциацией ипотечных банков, Российской гильдией риэлторов, Ассоциацией промышленно-строительных банков "Россия", Союзом российских городов и др.;
- поддерживает постоянные связи с ведущими российскими исследовательскими и образовательными

центрами: Леонтьевским центром (С.-Петербург),
Международной академией предпринимательства
(Москва), Российским центром приватизации (Москва),
Международным институтом правовой экономики
(Москва);

- активно работает с коммерческими банками, среди них:
Мосбизнесбанк, Столичный банк сбережений,
"Менатеп", Востсибкомбанк, Нижегородский
банкирский дом, банк "Санкт-Петербург",
Промстройбанк (Санкт-Петербург), Нефтяной банк,
Уралпромстройбанк и др.

129010, Москва, проспект Мира, 36

Тел.: (095) 280-59-85

Телефакс: (095) 280-22-12

E.-mail: URBANINST@glas.apc.org

World Wide Web: <http://www.furbin.ru>

Жилищная экономика

Гл. редактор *Ю.В. Луизо*
Зав. редакцией *Г.Г. Кобякова*
Редактор *И.Е. Новикова*
Художник *А.Н. Герасимов*
Компьютерная подготовка
оригинал-макета *Н.И. Усановой*
Технический редактор *Л.А. Зотова*
Корректоры: *А.С. Rogozina, Н.В. Андрианова*

ЛР № 064377 от 04.01.96 г.

Подписано в печать 05.08.96. Формат 70 × 100¹/₁₆ .
Бумага офсетная. Гарнитура Таймс. Печать офсетная.
Усл.печ. л. 18,2. Уч.-изд. л. 15,18.
Тираж 10 000 экз. Заказ № 46. Изд. № 33.

Издательство "Дело"
117571, Москва, пр. Вернадского, 82

Отпечатано в Московской типографии № 6
Комитета Российской Федерации по печати,
109088, Москва, Ж-88, Южнопортовая ул., 24