

## Анализ спроса фирм на коммерческую недвижимость в Московском регионе

Научный руководитель – Казаков Сергей Петрович

*Каткова Яна Игоревна*

*Аспирант*

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Факультет  
бизнеса и менеджмента, Москва, Россия

*E-mail: yanakatкова@mail.ru*

Коммерческая недвижимость - это здания, сооружения или земельные участки, которые используются для коммерческой деятельности с целью извлечения прибыли. Рынок коммерческой недвижимости тесно связан с реальным сектором экономики. При росте спроса на потребительские товары и услуги, увеличивается их производство и предложение. Для этого необходимы дополнительные производственные, складские и торговые площади. И наоборот, при снижении потребительского спроса, уменьшается производство и спрос на дополнительные площади [1]. Также рынок коммерческой недвижимости связан с финансовым сектором, так как недвижимость является финансовым активом и сравнивается по доходности с инструментами финансового рынка.

Объем рынка коммерческой недвижимости оценивается экспертами в 2,45 млрд. долларов за 2019 год, 60% из которых приходится на Московский регион [7]. Ввиду высокой волатильности на финансовых рынках и в реальном секторе экономики, рынок коммерческой недвижимости также подвержен серьезным изменениям и является сейчас интересным объектом для исследования.

Данный рынок активно изучается исследователями с точки зрения его объема и динамики [6], ценообразования [2] и инвестиционной привлекательности [1]. Но самым интересным и мало изученным вопросом является оценка спроса на коммерческую недвижимость. Основной проблемой в такой оценке становится отсутствие агрегированных данных о спросе. На рынке есть базы данных с предложением объектов недвижимости, есть данные о зарегистрированных сделках, а информации о спросе потенциальных покупателей просто нет [4]. И если в сегменте жилой недвижимости оценка проводится с помощью опросов населения, когда исследователи задают вопросы о жилищных условиях в домохозяйстве, желании и возможности их улучшения [5], то в сегменте коммерческой недвижимости репрезентативных опросов представителей бизнеса об их покупках не проводится. В сегменте коммерческой недвижимости о спросе свидетельствуют косвенные индикаторы: поисковые запросы, просмотры объявлений о продаже, звонки, сделки. Но просмотры и звонки не говорят о реальном бюджете потенциального покупателя, а также смещаются из-за активности конкурентов. А сделка как конечная равновесная точка, полученная в результате переговоров продавца и покупателя, также не олицетворяет спрос, ведь помимо изменения цены потенциальный покупатель может совсем отказаться от покупки в пользу альтернативных способов владения и пользования объектом недвижимости: на рынке распространена долгосрочная аренда, субаренда, коворкинг и другие.

Для данного исследования собраны данные крупнейшего московского сайта, посвященного поиску недвижимости. Сайтом был запущен специальный инструмент для подачи заявок на покупку коммерческой недвижимости. В результате было собрано и обработано 797 заявок, оставленных на сайте с 13 сентября 2018 года по 14 марта 2019 года. Каждая заявка включала желаемое местоположение объекта недвижимости, его тип (торговое/офисное/производственно-складское), площадь и цену.

В первой части исследования сравнивались спрос и предложение на рынке коммерческой недвижимости. Было найдено значимое несоответствие спроса и предложения по структуре. Спрос на торговую недвижимость значительно превышает ее предложение, а предложение офисной недвижимости превышает спрос на нее.

Во второй части исследования анализировался спрос на объекты разных типов: торговые, офисные и производственно-складские. Была найдена значимая разница в требуемом потенциальными покупателями местоположении, площади и цене за 1 м<sup>2</sup> недвижимости. Для покупки производственно-складских помещений рассматриваются наибольшие по площади помещения или участки, по меньшей стоимости квадратного метра, чаще всего за МКАД. Для покупки офисных помещений рассматриваются наименьшие по площади и общей цене помещения, чаще всего внутри МКАД. Для покупки торговой недвижимости требуются помещения в наиболее оживленных районах (независимо от МКАД) по наибольшей цене за 1 м<sup>2</sup>.

В третьей части исследования была построена регрессионная модель для изучения зависимости цены за 1 м<sup>2</sup> от остальных факторов. В работе использована линейная регрессия с пошаговым включением значимых регрессоров. В качестве независимых регрессоров использовались тип помещения, местоположение и площадь. Полученное уравнение имеет следующий вид:

$$\text{Цена\_за\_метр} = 85367,711 - 61,675 * \text{Площадь} + 85410,349 * \text{Местоположение}$$

Данное уравнение включает 3 значимых слагаемых: положительную константу, означающую, что м<sup>2</sup> при нулевых прочих слагаемых, стоит 85,37 тысяч рублей; отрицательный коэффициент у площади помещения, означающий, что при росте площади помещения на 1 м<sup>2</sup> стоимость квадратного метра понижается на 61,68 рублей, и положительный коэффициент при местоположении, означающий, что помещения в Москве стоят на 85,41 тысяч рублей за м<sup>2</sup> больше, чем в Подмосковье. Тип помещения не был включен в модель как незначимый регрессор.

Полученные результаты соответствуют результатам предшествующих исследований. Цена коммерческой недвижимости зависит от ее местоположения и площади [2]. Спрос и предложение объектов разных типов не связаны между собой [1]. Цены на торговую и офисную недвижимость превышают цены на производственные и складские помещения [3].

Полученные результаты могут помочь девелоперам в поиске новых локаций и создании планировок коммерческих объектов, инвесторам в выборе наиболее привлекательных объектов, потенциальным покупателям в анализе текущей ситуации на рынке. Представленная информация может помочь избежать существующей информационной асимметрии на рынке [1].

### Источники и литература

- 1) Гусев М.Ю. Некоторые аспекты формирования инвестиционного портфеля недвижимости. // Журнал «Сибирская Финансовая Школа». 2006. №4. С. 14-21.
- 2) Капралин С.Г. Ценообразование и ценообразующие факторы на рынке недвижимости. // Вестник Томского государственного университета. 2012. №362. С. 142-145.
- 3) Лазарева Е.А., Тюленева Н.А. Анализ цен недвижимости на примере рынка коммерческой недвижимости г. Томска // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2019. № 45. С. 201-215.
- 4) Рубинштейн Е.Д., Кривец В.В., Осипенко Н.С. Особенности анализа рынка недвижимости. // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. №46. С. 89-93.

- 5) Смирнова Ю.О., Ряхимова Г.Р. Анализ рынка коммерческой недвижимости. // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. 2016. №4. С. 22-25.
- 6) Wong, J. and Hui, E. The myth of property prices: on the psychology of sellers and buyers // Property Management. 2008. Vol. 26. No. 3. pp. 171-190.
- 7) Colliers International: [www.colliers.com](http://www.colliers.com)