

ОТ ДЕМОГРАФИИ К КВАРТИРОГРАФИИ. О чем могут рассказать демографические тренды

ГУД SUMMIT

V Байкальский саммит РГУД
Иркутск, 25 июля 2019

От демографии к квартирографии О чем могут рассказать демографические тренды.

Михаил Хорьков,
Уральская палата недвижимости

Презентация к выступлению на V Байкальском саммите РГУД в Иркутске.

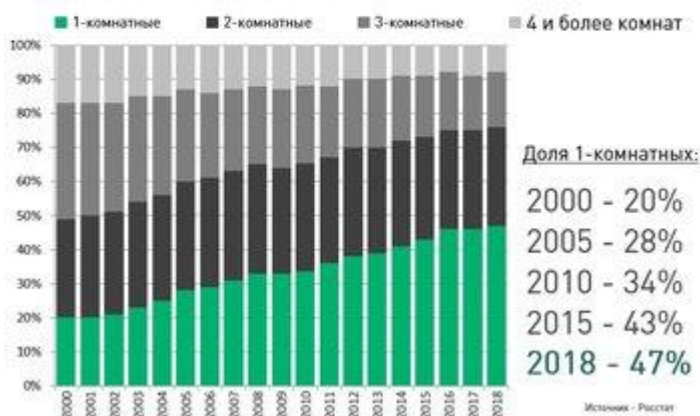
Вопрос квартирографии нового жилого комплекса всегда связан с конкретным городом, районом и местом, где проектируется жилой комплекс. Девелопер должен четко понимать сможет ли он рассчитывать на локальный спрос или придется продавать квартиры жителям других районов. Квартирография зависит и от жилого фонда и конкуренции. В этом вопросе нет универсальных советов.

Тема текущего материала - как устойчивые демографические тенденции могут корректировать структуру спроса на рынке жилья и почему это важно учитывать и застройщикам и представителям власти.

Невидимая рука рынка:

больше маленьких квартир в высотных домах

СТРУКТУРА КВАРТИР, СДАННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ, В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, %



Ezrf.ru:

17

Средняя этажность многоквартирных домов. Более 50% проектов в России – выше 17 этажей.

49

Средняя площадь строящихся квартир в России. Показатель многих городов около 40 кв. м и ниже

51

Средняя площадь строящихся квартир в Иркутской области.

Доля малогабаритного жилья в объеме ввода продолжает расти

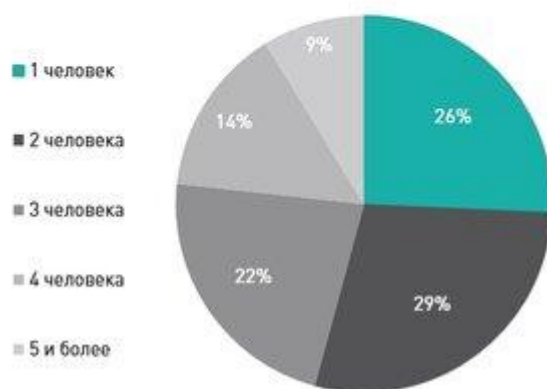
Параметры текущего рынка жилья - это результат его стихийного развития в предыдущие годы. Роль государства была минимальна, что строить и где, в большинстве своем решали девелоперы. Строили там где проще, и то что легче продать. Результат - застройка окраин высотными домами с высокой долей студий и 1-комнатных квартир.

Был ли на это спрос? Конечно! Можно ли на этой базе строить дальнейшее развитие рынка? Нет!

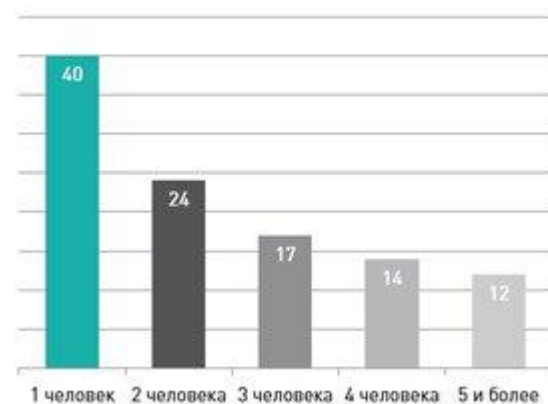
Реальная потребность населения:

больше разнообразия для всех

СТРУКТУРА ДОМОХОЗЯЙСТВ РОССИИ ПО КОЛИЧЕСТВУ ЧЕЛОВЕК, %



ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ЖИЛЬЕМ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РАЗМЕРА ДОМОХОЗЯЙСТВ, КВ. М НА 1 ЧЕЛ.



ИСТОЧНИК: РОССТАТ, ПЕРЕЧИСЬ НАСЕЛЕНИЯ 2010

В наиболее стесненных условиях живут большие семьи.

Мы часто слышим тезис о том, что обеспеченность жильем в России низкая. Ближайшим целевым ориентиром является 30 кв. м на человека. Но, во-первых

обеспеченность в разных типах домохозяйств сильно отличается. Во-вторых, по обеспеченности квартирами, а не квадратными метрами, мы уже превысили показатели Канады, США, Польши, Франции.

Пока у нас относительно мало качественного жилья, но уже слишком много квартир. Около половины рынка работает на удовлетворение потребностей 26% населения.

Базовое соотношение комфортности жилья:

«1 человек – 1 комната»

СТРУКТУРА ЖИЛОГО ФОНДА (ПО КОЛ-ВУ КОМНАТ),
СТРУКТУРА ДОМОХОЗЯЙСТВ (КОЛ-ВУ ЧЕЛОВЕК) В РОССИИ И ВВОД КВАРТИР, %



Структура рынка жилья не соответствует структуре домохозяйств. Во многих городах число 1-комнатных квартир заметно превышает число одиноких людей.

Возможно чуть упрощая ситуацию, можно исходить из того, что на каждого члена семьи должна быть отдельная комната. Не у всех это получается и многие семьи живут в условиях компромисса. Но тем не менее, стремясь к сбалансированному рынку, мы должны это учитывать.

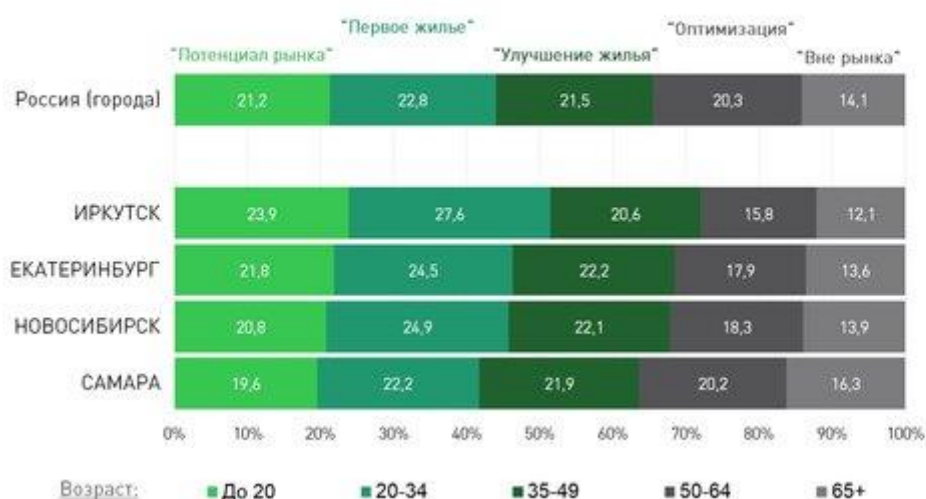
Домохозяйства по количеству человек распределены достаточно равномерно. И у нас действительно достаточно много одиноких людей. Но они все разные - и молодежь и пенсионеры. И им необходимо жилье разного качества.

Жилой фонд, сформированный за все время, в целом соответствует структуре семей. Проблема лишь с многокомнатными квартирами. Здесь явный дисбаланс. Именно в больших семьях самая низкая обеспеченность жильем.

Текущий рынок продолжает фокусироваться на покупателях из 1-2 человек. И эта ситуация сохраняется достаточно долго. Еще 10 лет назад рынок компактных квартир действительно был дефицитным, но **сегодня во многих городах число 1-комнатных квартир заметно превышает число одиноких людей.**

ВОЗРАСТНАЯ СТРУКТУРА НАСЕЛЕНИЯ, 2018, %

Источник - Росстат



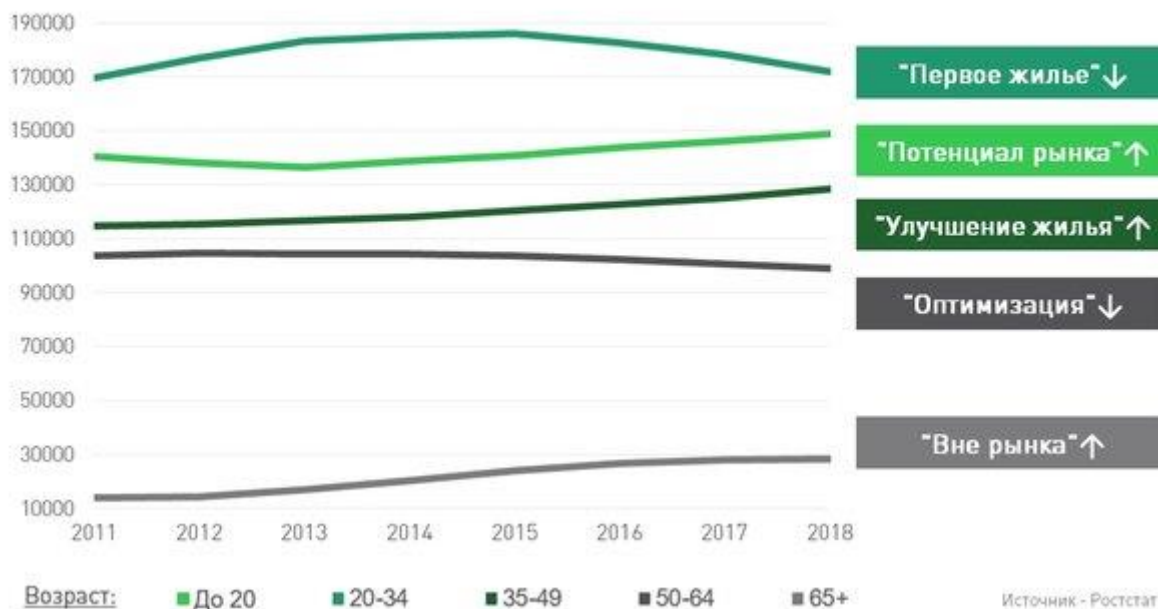
**ГОРОДА
РОССИИ
ВЗРОСЛЕЮТ
И СТАРЕЮТ.**

НО НЕ ВСЕ!

Города России заметно отличаются друг от друга по возрастной структуре населения. Исследуя рынки жилья отдельных городов мы всегда подробно смотрим на возрастную структуру населения. Она часто объясняет текущие особенности рынка и возможности его развития в будущем.

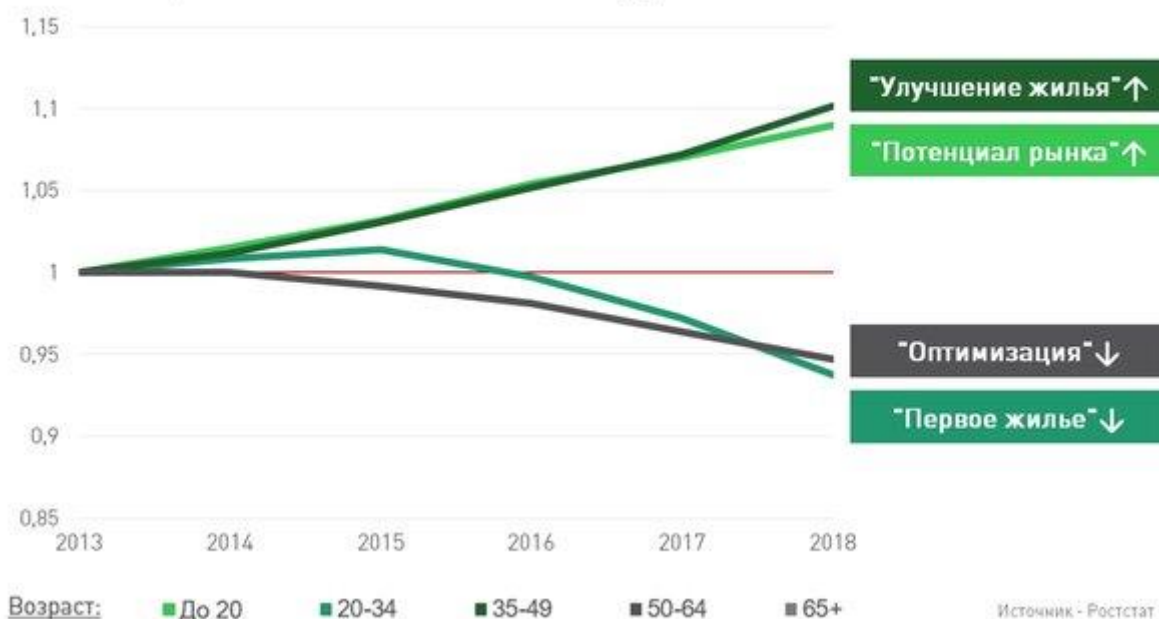
Долгое время массовый спрос на наших рынках формировался покупателями первого жилья. Обычно они входят в возрастную группу 20-35 лет. Она по-прежнему достаточно крупная. Но ситуация уже меняется. Это видно, в том числе на примере Иркутска.

ИЗМЕНЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ ИРКУТСКА ПО ВОЗРАСТНЫМ ГРУППАМ, ЧЕЛОВЕК



Число городских жителей в возрасте 20-35 лет заметно снижается.

ИНДЕКС ЧИСЛЕННОСТИ ИРКУТСКА ПО ВОЗРАСТНЫМ ГРУППАМ, ОТНОСИТЕЛЬНО 2013 ГОДА



Заметно растет возрастная группа от 35 до 50 лет.

Мы видим, что растет группа тех, кто вне рынка (старше 65 лет) –рынок жилья пока не умеет работать с ней.

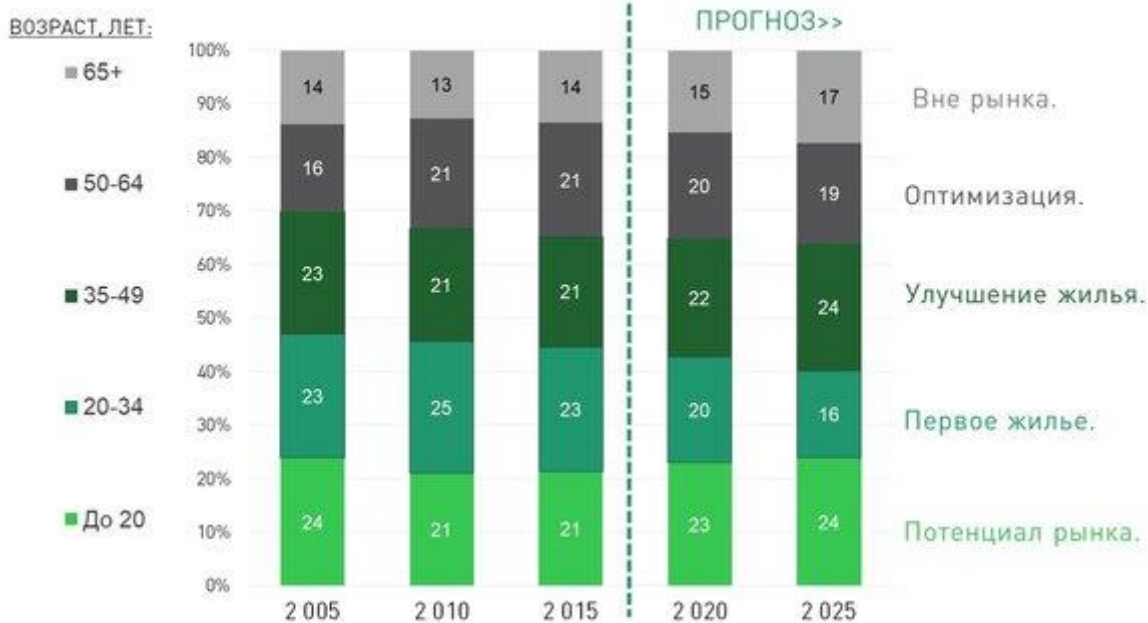
Растет число тех, кто должен улучшать жилищные условия и растет потенциал рынка (до 20 лет). Но падает доля жителей, которым требуется первое жилье.

Напомню, что Иркутск, как Тюмень или Томск – это одни из самых молодых городов в России. Но и здесь мы видим риски в ориентации рынка на малогабаритные квартиры. Спрос здесь пока не исчерпан. Ниже мы покажем почему.

Этот,то что уже происходит. Теперь давайте посмотрим на то, что ожидается в целом по России в соответствии с демографическим прогнозом Росстата.

ВОЗРАСТНАЯ СТРУКТУРА НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ. ПРОГНОЗ РОССТАТА.

Источник - Уральская палата недвижимости по данным Росстата



Самый заметный тренд ближайших 5-10 лет - это дальнейшее сокращение числа тех, кто приобретал свое первое жилье. Рост спроса ожидается в группе тех, кто улучшает жилье: **увеличивает площадь квартиры, строит загородный дом или переезжает в более современное, комфортное жилье.**

Работать с этой группой гораздо сложнее, чем с молодежью, которая рано или поздно уезжает от родителей. Зрелые семьи чаще всего имеют жилье. Тесное, не современное, в плохом районе. Но им сложнее решиться на переезд. Огромное число людей живет в условиях компромисса. Отсутствие жизненного опыта частой смены места жительства ограничивает возможности рынка жилья, тормозит переоценку жилого фонда, районов и городов.

Главный вызов для современного рынка жилья - создать условия для вовлечения в рынок спящих покупателей старше 35 лет.

Сегодня на рынке жилья достаточно часто говорят о том, что поколение миллениалов изменит его. Можно услышать, что у них другие ценностные установки, они не готовы покупать жилье в собственность. Говорят, что шеринговая экономика победит. Но пока это явное преувеличение.

РОССИЯ. ЧИСЛО РОДИВШИХСЯ ЗА ГОД, МЛН. ЧЕЛОВЕК.



Часто мы очень просто переносим характеристики западного поколения миллениалов на российскую почву. Но давайте не забывать, российские миллениалы во многом "дети своих родителей". Они выросли в семьях, где практики аренды жилья было не так много. И это далеко не главное.

Сегодня для рынка жилья гораздо важнее не ценностные установки миллениалов, а их число и финансовые возможности. Представителей этого поколения существенно меньше, чем поколения икс. И это вполне очевидный факт, в отличие от того, как миллениалы относятся к собственности на жилье.

Давайте не забывать, что поколение 80-х, которое в массе своей относится к "иксам" остается активным участником рынка жилья. На него можно опираться при реализации девелоперских проектов и делать ставку в следующие 5-10 лет.

РОССИЯ. ЧИСЛО РОДИВШИХСЯ ЗА ГОД, МЛН. ЧЕЛОВЕК.



Для поколения 70-х-80-х годов собственная квартира и дом - безусловная ценность и главная финансовая цель. Сначала для себя, потом - для детей.

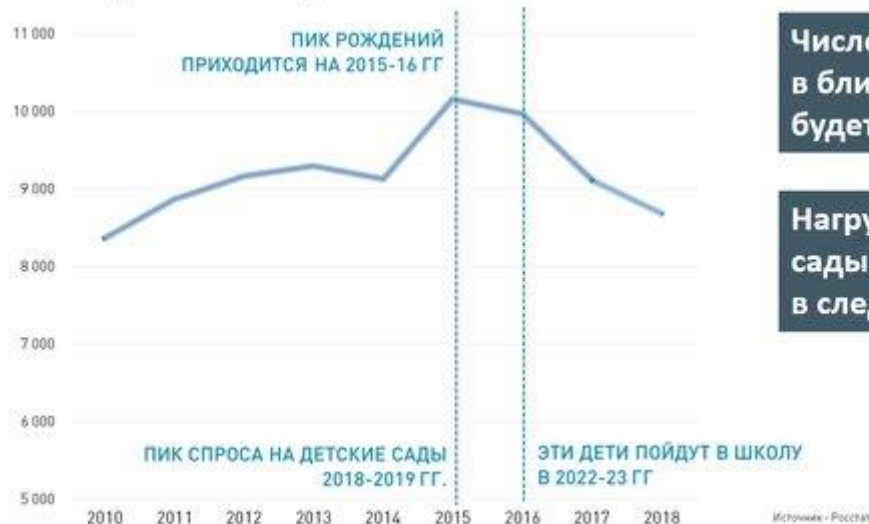
Мало того, что поколение икс продолжает покупать новое жилье и строить загородные дома, именно представители этого поколения являются активным покупателем тех самых студий и компактных 1-комнатных квартир, которые приобретают для своих детей. **"Дать старт во взрослую жизнь"** и **"выполнить родительский долг"** - это установка иксов, а не поколения игрек.

Реальное изменение ценностных установок, в контексте рынка жилья, мы скорее всего увидим уже у поколения Z. Но они пока формируются и начнут влиять на движение рынка лишь через 10-15 лет.

Для девелоперов сейчас гораздо эффективнее выстраивать коммуникацию и изучать потребности людей, рожденных в 80-е годы. Их много, они более состоятельны и у них есть запрос на качественное жилье для себя и своих детей.

Еще один демографический тренд, за которым необходимо наблюдать и от которого можно отталкиваться - **количество рождений**. Иркутск в этом смысле - вполне типичный российский город.

ЧИСЛО РОДИВШИХСЯ ЗА ГОД ЧЕЛОВЕК В ИРКУТСКЕ



Число первоклассников
в ближайшие 4 года
будет расти.

Нагрузка на детские
сады будет сокращаться
в следующие 10 лет

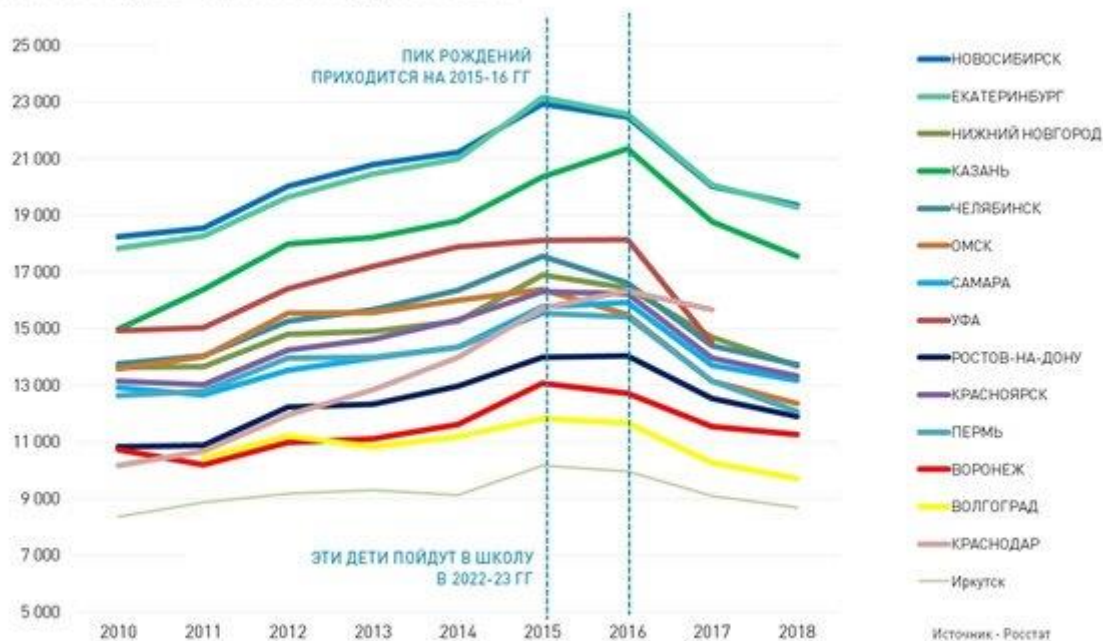
Нагрузка на школы будет расти.

Максимальное за последние годы число детей родилось 2015-2016 гг. **Что это значит для социальной инфраструктуры города?**

- Пик спроса на детские сады в целом по городу пройден в 2018-19 гг. В отдельных районах это может произойти чуть позже. Но заметных проблем с дошкольным образованием в ближайшие годы уже не будет.
- Нагрузка на школы продолжит повышаться в ближайшие годы. С учетом того, что число покупателей с детьми будет повышаться, школа становится очень важным фактором ликвидности предложения на рынке новостроек.

Ситуация в Иркутске характерна для большинства российских городов.

ЧИСЛО РОДИВШИХСЯ ЗА ГОД, ЧЕЛОВЕК



В ближайшие 5 лет важнейшим конкурентным преимуществом станут школы.

После 2016 года число рожденных детей сокращается во всех крупных городах.

Почему этот график очень важен для российского рынка жилья?

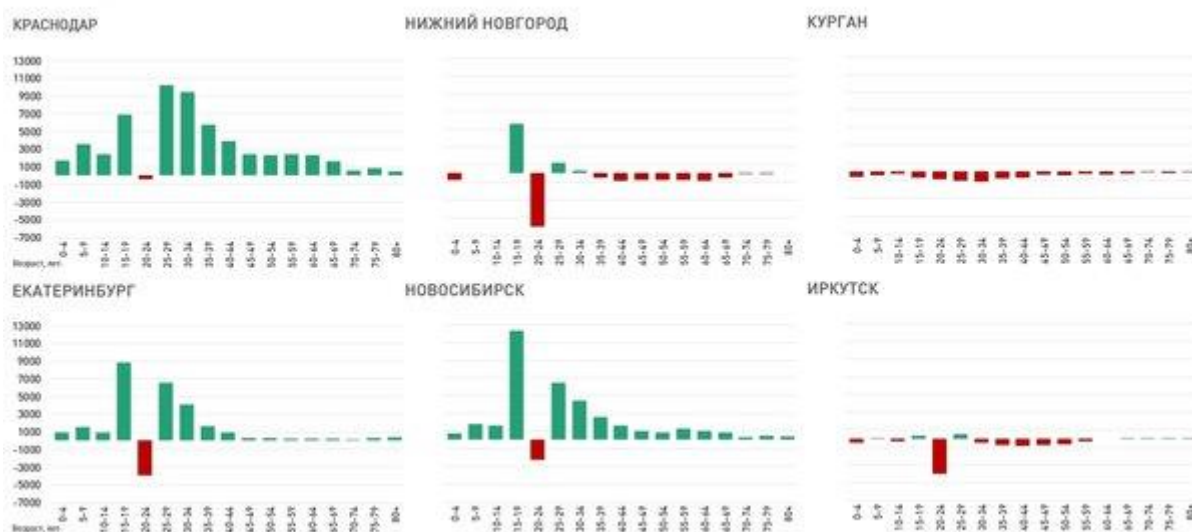
Огромное число семей живут в условиях компромисса. Членам многих семей не хватает личного пространства. Взросление ребенка, его переход в статус школьника, необходимость оборудования отдельного рабочего места для выполнения уроков - это серьезный стимул улучшения жилищных условий.

Далеко не все семьи решаются на увеличение площади в момент перехода ребенка в 1 класс. Некоторые из них делают это заблаговременно, другие - к 3-4 классу. Это значит, что спрос на улучшение жилищных условий должен расти в следующие 5-8 лет.

Еще один демографический показатель, который **заметно влияет на объем спроса и на его структуру - миграция.**

Способность российских городов привлекать новых жителей существенно различается.

МИГРАЦИОННЫЙ ПРИТОК ЗА 3 ГОДА



Структура миграционного притока отражает привлекательность города

Стабильный приток в город новых жителей позволяет говорить о "миграционном бонусе" для городских застройщиков. За последние 5 лет в таких городах как Краснодар, Новосибирск Красноярск, Воронеж, Екатеринбург дополнительный спрос на жилье за счет новых жителей достигал сотен тысяч кв. м в год.

С другой стороны, этот процесс часто упрощает рынок жилья, увеличивает число малогабаритных квартир. И в этом случае крайне важно понимать кто приезжает в город и что город может предложить таким покупателям. Отсутствие миграционной политики приводит к негативным эффектам для городской экономики как в случае с оттоком населения, так и неконтролируемым притоком.

ИРКУТСК. МИГРАЦИОННЫЙ ОТТОК ЗА 3 ГОДА – 7 ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК



Иркутск в последние годы растет за счет естественного прироста, но теряет жителей из-за миграции. Спасает ситуацию, то, что Иркутск один из самых молодых городов. В этой ситуации стабилизировать ситуацию проще. Решением этого вопроса должны заниматься не только власти, но и бизнес. Девелоперы являются бенефициарами растущего города, но они очень редко включаются в борьбу за будущих жителей. А зря.

Демографические тренды не ответят на вопрос какой должна быть квартирография конкретного дома. Но они позволят сделать развитие компании или нового района более устойчивым и гармоничным.

Следите за цифрами, анализируйте их и делайте правильные выводы.

Материал написан по итогам выступления на [Байкальском саммите РГУД](#) в Иркутске 25 июля 2019 года.