Номинация: Аналитический материал  
Название сми: Риэлти РБК  
Автор: Михаил Хорьков

Название статьи: Как демографическая ситуация изменит рынок недвижимости России

За счет чего рос рынок жилья в российских мегаполисах в последние 10–15 лет? Многие ответят, что за счет реального роста доходов и ипотеки. А этот рост был обеспечен благоприятной конъюнктурой на внешних рынках. Это правда. Но есть еще один ключевой фактор, определивший стремительное развитие многих рынков, — демография. Количественный рост рынка в предыдущие периоды стал возможен благодаря многочисленным покупателям, рожденным в 70–80-е годы прошлого века. Именно активная молодежь, которая ехала делать карьеру в Москву и региональные центры, обеспечила большой части территорий и сегментов стремительный рост.  
  
Сегодня многие девелоперы продолжают проецировать свой опыт работы с этой группой покупателей на будущие проекты. Серьезные проблемы с реализацией заставляют опытных девелоперов концентрироваться на самом ликвидном товаре — однокомнатных и квартирах-студиях. Опыт предыдущих проектов подсказывает: спрос в этом сегменте безграничен. Но это не так.  
  
Во-первых, повторение предыдущего успеха работает до той поры, пока это лишь твой успех. Когда компании не создают, а тиражируют, это путь к быстрому насыщению. Поэтому рынок жилья многих городов уже в ближайшее время столкнется с избытком компактных квартир. Но главная причина, которая заставит девелоперов развернуться на 180 градусов, не в этом.  
  
Долгие годы основной группой, формировавшей значительный объем спроса, были молодые семьи, которые приобретали свое первое жилье. Зависимость рынка от этой категории населения в последние годы постоянно повышалась. Предложение во многих городах смещалось в сторону экономкласса и окраинных территорий и уже привело к серьезным диспропорциям в территориальном развитии.  
  
Основными покупателями, утверждают девелоперы, являются семьи в возрасте от 20 до 45 лет. Это люди, родившиеся в 70–80 годы прошлого века. Причем наибольшую активность в последнее время проявляли покупатели до 35 лет, которые приобретали свое первое жилье. Сегодня в России около 34 млн людей в возрасте от 20 до 35 лет (около 23% от всего населения). По прогнозам Росстата, к 2020 году эта группа сократится до 29 млн, а к 2025-му — до 24 млн человек (лишь 16% от всех граждан). И это по среднему варианту прогноза, который предполагает, что естественная убыль населения будет компенсирована миграционным притоком.  
  
Девелоперам проще работать с молодыми покупателями — самой мобильной категорией с невысокими требованиями к качеству продукта. Именно молодые семьи стали основными клиентами банков и охотно брали ипотеку, что и обеспечило взрывной рост рынка. При этом сам рынок в последние годы стремительно упрощался, сокращались площади квартир, увеличивалась доля однокомнатных. Такой процесс характерен для большинства крупных российских городов. Сегодня многие девелоперы уверены, что именно этот сегмент позволит им переждать кризис и поддержит динамику продаж. Их предыдущий опыт подсказывает — спрос в этом сегменте безграничен. Поэтому доля компактных квартир продолжает расти во многих городах. Но процесс смены поколений уже начался, и девелоперам не удастся перенести свой успех работы с многочисленным поколением 70–80-х годов на малочисленное поколение 90-х.  
  
Очевидно, что первым под удар попадает сектор однокомнатных квартир и квартир-студий, который стремительно насыщался во многих городах. Рынок, многим казавшийся бездонным, начнет испытывать проблемы и из-за избыточного предложения. Например, в Екатеринбурге квартиры-студии и однокомнатные еще в 2010 году составляли 39% от всего предложения, сегодня их доля выросла до 54% — и конкуренция обострилась. Постепенное сокращение числа потенциальных покупателей будет обострять эти проблемы.  
  
Конечно, постепенно девелоперы смогут перестроить структуру предложения и переориентироваться на потребности семей, нуждающихся в расширении жилплощади (люди в возрасте 30–45 лет). Но процесс будет непростым. Сложность заключается в том, что эти изменения неизбежно коснутся территориального развития рынка. Движение рынка в сторону окраин и пригорода объяснялось высокой мобильностью молодых покупателей, которую уже не смогут обеспечить семьи с детьми школьного возраста. Практика показывает, что с возрастом покупатели менее склонны не только к смене города, но и района проживания; обрастая «социальными якорями» и привычками, семьи оседают в конкретном районе.  
  
Отдельные города и территории смогут сохранить миграционный приток, способный частично компенсировать снижение числа местных молодых покупателей. Но мы говорим о том, что база для миграции в Москву, Санкт-Петербург и крупные региональные центры существенно сократится. К тому же, в отличие от предыдущих лет, поток молодежи в столицу уже не столь устойчив.  
  
Еще одна важная гипотеза, которую сложно подкрепить статистикой: квартира постепенно перестанет быть главной финансовой целью семьи. Безусловная ценность недвижимости для людей, рожденных в Советском Союзе, привела к тому, что многие семьи в последние годы покупали второе жилье не для инвестиций, а для детей. Такая практика стала нормой, как было нормой в СССР покупать облигации и копить деньги на совершеннолетие детей или внуков. Квартира считалась идеальной заменой таким накоплениям — бетон не бумага, до нуля не обесценится. Но жилье, массово скупаемое про запас, достаточно быстро устаревает морально, а дети, рожденные в современной России, гораздо мобильнее своих родителей. Повзрослев, они могут не воспользоваться подарком родителей, и тогда эти метры пополнят вторичный рынок жилья вместе с квартирами старшего поколения. Естественная убыль населения — еще один неизбежный демографический тренд, который даже в оптимистичном сценарии прогноза Росстата начнется не позднее 2021 года.  
  
Все эти качественные изменения, связанные с демографическими факторами, окажут глубокое структурное влияние на рынок. Экономика, нефть и ипотека могут скорректировать общий объем рынка, но независимо от этого число домохозяйств в возрастной группе 20–35 лет в ближайшие годы начнет стремительно сокращаться. Эта группа уже не сможет определять движение рынка. Драйвером рынка станут семьи, которые будут улучшать жилищные условия.  
  
Специфика демографических факторов в том, что они влияют на рынки медленно, но неизбежно. Невидимая рука демографии остановит бессмысленное разрастание городов вширь, исправит диспропорции в структуре предложения и, в конце концов, сделает рынок более гармоничным. И будет лучше, если девелоперы заметят эту руку, не дожидаясь подзатыльника.