

ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

Корнилова Ирина Владимировна

студент первого курса магистратуры по направлению «Социология управления», Тюменский Государственный Университет, ФЭИ, РФ, г. Тюмень

Мальцева Наталья Владимировна

научный руководитель, канд. социол. наук, доц. кафедры общей и экономической социологии, Тюменский Государственный Университет, ФЭИ, РФ, г. Тюмень

Недвижимое имущество является важнейшей составляющей региональной экономики и оказывает существенное влияние на экономическое, социальное и политическое развитие территории. Развитие рынка жилой недвижимости происходит под воздействием различных внутренних и внешних факторов. В данной статье рассмотрено влияние демографической ситуации на первичный рынок недвижимости на примере Тюменской области.

Демографическая ситуация, сложившаяся в России в 1990-е годы в условиях определенной экономической ситуации, в настоящее время приобретает новые черты, оказывая влияние на развитие регионов РФ.

Согласно данным статистической базы на 1 января 2016 года самыми крупными в Тюменской области (без АО) являются возрастные группы 25–29 лет и 30–34 лет.

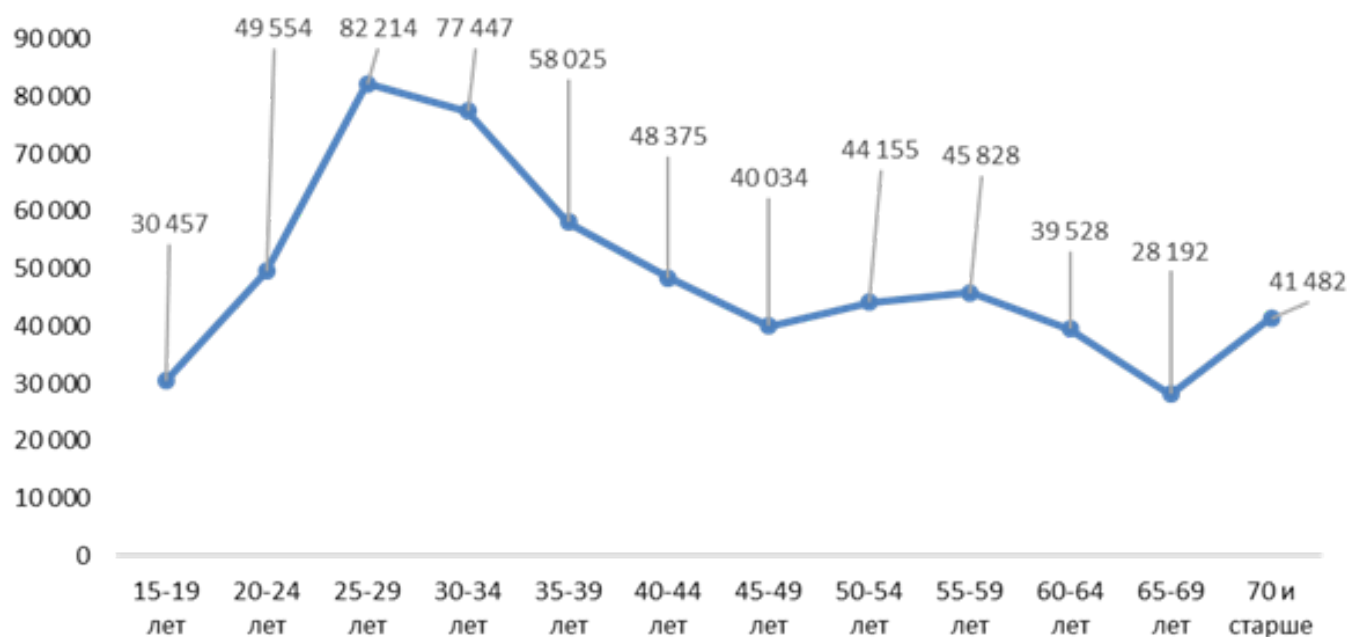


Рисунок 1. Возрастная структура населения Тюменской области (без АО) на 1 января 2016 года, чел.

Согласно стадиям жизненного цикла, разработанным Картером и Мак Голдрингом в 1980 году, выделяют шесть стадий жизненного цикла семьи:

1. Внесемейное положение: холостые и незамужние люди, не создавшие своей семьи;
2. Семья молодоженов;
3. Семья с маленькими детьми;
4. Семья с подростками;
5. Выход повзрослевших детей из семьи;
6. Семья на поздней стадии развития [2].

Анафьянова Т.В., рассматривая особенности жизненного цикла молодой семьи, отмечает, что если «начало брачных отношений, разрешенных по возрасту для государственной регистрации брака – с 18 лет, а верхняя граница молодежного возраста составляет 35 лет, то максимальный период существования молодой семьи составляет 17 лет» [1]. Согласно предложенному автором идеальному варианту, к 35 годам семья находится на завершающем этапе четвертой стадии жизненного цикла и, вместе с тем, перестает входить в группу активных покупателей жилья, поскольку основная потребность в приобретении или расширении жилплощади отпадает. Спрос в последующих возрастных группах активизируется на пятой стадии жизненного цикла, когда родители помогают в приобретении жилья детям, но, зачастую он является скрытым (поскольку родители участвуют лишь финансово).

Приведенная классификация подтверждается аналитическими данными АН Этажи, согласно которым средний возраст покупателей первичного жилья в 2016 году составил 26–35 лет.

Смещение возрастных групп наглядно показано на представленном рисунке. Как можно заметить, к 2031 году крупные возрастные категории пройдут основные стадии жизненного цикла, и сменятся менее крупными группами, рожденными в период демографического кризиса.

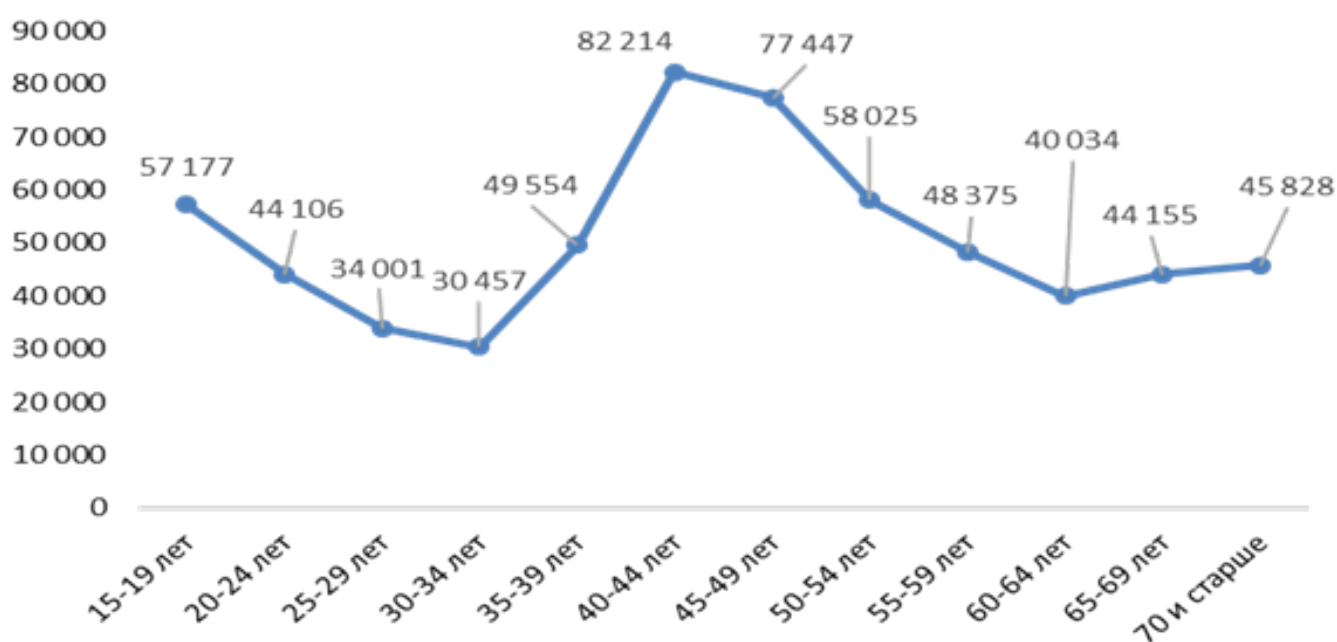


Рисунок 2. Прогноз возрастной структуры населения Тюменской области (без АО) в 2031 году на основании данных Тюменьстата, чел [3]

По данным последней Всероссийской переписи населения, проводимой в 2010 году, в г. Тюмень, с целью определения соответствия квартирного фонда структуре проживающих в нем домохозяйств, были сопоставлены комнатность квартир и количество проживающих в них человек. Таким образом видно, что 45% одиноких людей проживают в 2-х и более комнатной квартире, тогда как часть семей (25%), состоящих из 4-х человек, занимают часть комнаты, либо 1-к, 2-к квартиры.

В целом рынок существующей недвижимости является сбалансированным, т.к. резких перекосов, по представленным данным, не наблюдается: большие по численности семьи в основной массе уже имеют достаточную жилую площадь. Однако, в случае увеличения состава семьи, ситуация может существенно измениться.

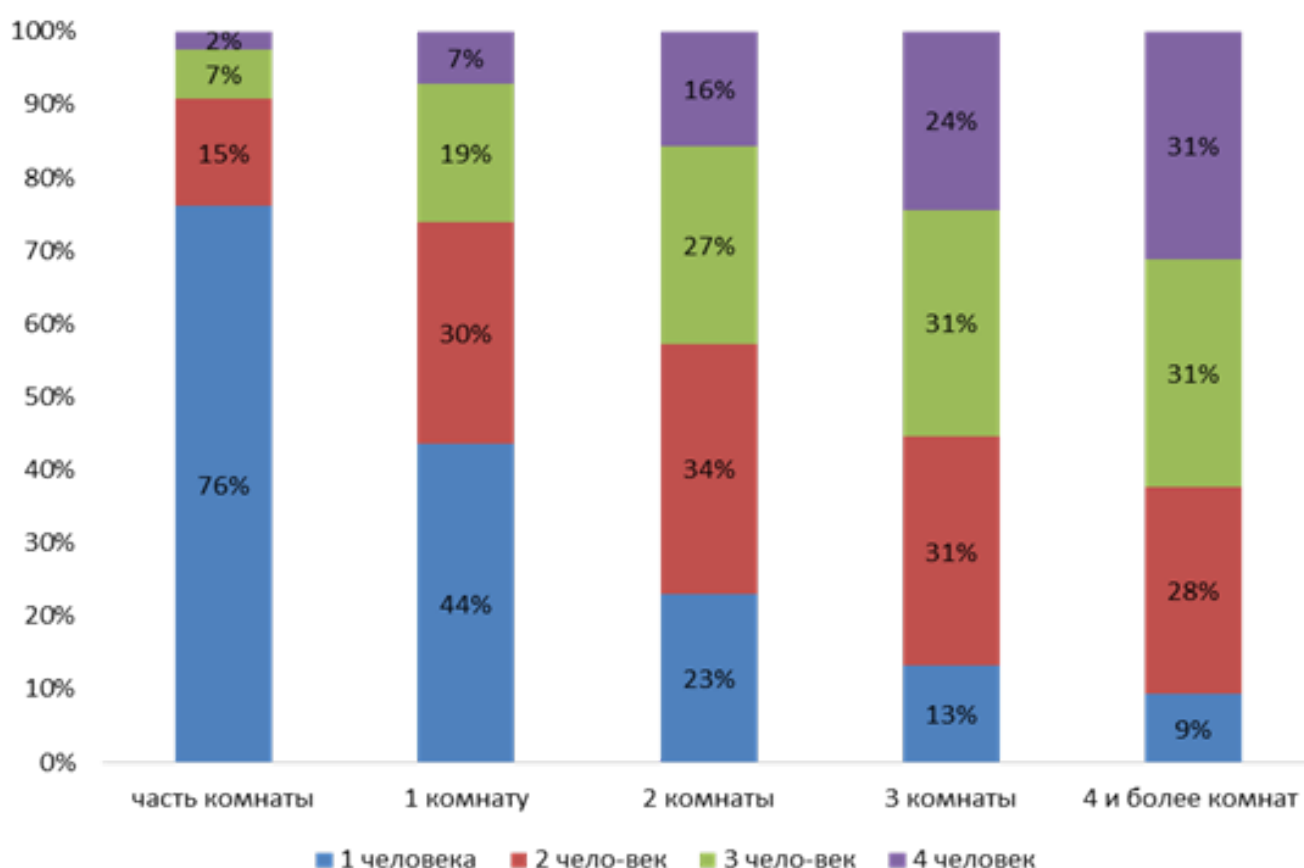


Рисунок 3. Распределение домохозяйств по числу комнат по данным Всероссийской переписи населения 2010 года в г. Тюмень, % [4]

С целью определения особенностей Тюменского рынка недвижимости был проведен экспертный опрос специалистов по работе с первичным и вторичным рынком недвижимости (20 чел.), в рамках которого экспертам предлагалось высказать свое мнение о первичном и вторичном рынке недвижимости.

По итогам опроса можно сказать о том, что тюменский рынок недвижимости имеет уникальную, в своем роде, особенность: входящие в состав области автономные округа, по экспертным оценкам, формируют около 30% реального спроса на рынке недвижимости. В

большинстве своем это связано с мощной господдержкой (различные программы по переселению, улучшению жилищных условий и пр.), однако многие строительные компании только начали предпринимать шаги к «завоеванию» северного покупателя. Все чаще появляются рекламные ролики/баннеры, направленные на тех, кто хочет сменить место жительства, переехав с северных городов. Привлекательным для северных жителей рынок является так же потому, что Тюмень является одним из самых крупных ближайших городов с большим выбором учебных заведений и хорошей транспортной доступностью (наличие прямых авиа и жд рейсов в северные города).

При этом северные покупатели отличаются тем, что основным каналом получения информации как об агентствах, так и о самих застройщиках являются рекомендации знакомых и друзей. И покупки, зачастую, производятся даже без просмотра всех возможных вариантов, присутствующих на рынке. Именно поэтому требуется тщательная проработка особенностей данной группы потенциальных клиентов с помощью всех доступных каналов.

В целом, все описанные изменения окажут несомненное воздействие на развитие рынка недвижимости в каждом из регионов. В Тюменской области преобладающая по численности возрастная группа будет находиться на основной стадии жизненного цикла только к 2042 году, существующий рынок жилья не имеет сильных диспропорций между численным составом семей и комнатностью квартир, в которых они проживают. Однако при анализе данных не учитывалась формальная сторона владения помещением, поэтому не исключается, что часть населения проживает большими семьями в съемных квартирах.

В связи с последующими изменениями в демографической структуре потенциальных покупателей жилья застройщикам стоит внимательно следить за демографией своего города и учитывать данный фактор и особенности региона при составлении планов по объемам строительства и разработке стратегий взаимодействия с целевой аудиторией.

Список литературы:

1. Анафьянова Т.В. Подходы в исследовании особенностей развития структуры и жизненного цикла молодой семьи // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 6; URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?Id=4911> (дата обращения: 24.01.2017).
2. Андреева Г.М. Социальная психология и социальные изменения [Текст] / Г.М. Андреева. // Психологический журнал. – 2005 г. – № 5. – С. 38–42.
3. Тюменьстат: база данных показателей муниципальных образований. Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst.htm> (дата обращения: 24.01.2017).
4. Тюменьстат: Всероссийская перепись населения 2010. Итоги. Режим доступа: http://tumstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tumstat/ru/census_and_researching/census/national_census_2010/score_2010/ (дата обращения: 24.01.2017).