



Центр стратегических исследований

Отношение населения к проблеме приобретения недвижимости

Существует довольно ясная иерархия покупок, которые делаются основной массой людей по мере повышения их уровня дохода. В силу этого широкие общественные группы совершают похожие приобретения по мере роста благосостояния, что и приводит к серии «бумов» на товарном рынке. При расширении финансовых возможностей в первую очередь по очевидным причинам люди приобретают продукты питания, соответственно, подъем спроса на них наступает первым. В России он произошел в начале 90-х годов, вместе с либерализацией рынков и расширением импорта продовольствия из-за рубежа¹. Далее, по мере удовлетворения потребности в продовольствии и в значительной степени параллельно с этим быстро растет спрос на одежду, косметику, дешевую бытовую технику, телевизионную аппаратуру и другие товары нижней и средней ценовой категории. Бум спроса на них Россия пережила в первой половине 90-х годов и с тех пор затраты на них в общих расходах населения остаются на прежнем уровне или снижаются².

По мере удовлетворения спроса на одежду, бытовую технику и прочие товары средней ценовой категории наступает очередь бума продаж автомобилей. Он начался в нашей стране в 2001 году, когда доля затрат на приобретение автотранспорта в общих расходах российских домохозяйств по данным Росстата выросла до 3,6% против 2,8% годом ранее. В 2001 г. количественные продажи новых иномарок в России выросли на 69% и составили 79 тыс. автомашин. Быстрый рост в этом сегменте продолжается и сейчас – по итогам 2007 г. доля затрат на автомашины выросла до 10,6% против 6,3% годом ранее, а число проданных новых иномарок составило 1,67 млн. машин. Однако можно предполагать, что в дальнейшем доля затрат на транспорт в расходах россиян стабилизируется или будет расти незначительными темпами. Уровень автомобилизации в России уже сейчас находится на достаточно высоком уровне – около 56 машин на 100 домохозяйств по итогам 2007 года, а в крупных российских городах, являющихся главными двигателями автомобильного бума, она приблизительно составляет 66-68 ед. на 100 домохозяйств. В силу этого можно предполагать, что в течение ближайших нескольких лет количественный рост российского легкового автопарка замедлится и в дальнейшем продажи преимущественно будут обеспечивать его обновление. Соответственно, доля расходов на автотранспорт в затратах российских домохозяйств сперва будет иметь тенденцию к стабилизации, а в перспективе 7-10 лет – и к сокращению.

Следующим после бума в сегменте автотранспорта должен стать резкий рост спроса населения на недвижимость. В России **бум спроса на недвижимость уже начался** – его старт можно проследить в последние годы по стабильному росту доли затрат на приобретение недвижимости в общих расходах населения.

¹ Надо помнить, что дополнительным фактором, вызвавшим рост доли расходов на продовольствие в общих затратах домохозяйств в начале 90-х годов было резкое сокращение реальных доходов населения, «отжимавшее» прочие статьи расходов из потребительской корзины. Рост интереса к приобретению более широкой номенклатуры продовольственных товаров и снижение реальных доходов в сумме привели к тому, что в 1995 г. продовольствие «съедало» 49% общих расходов россиян. Далее его доля начала снижаться – исключение составили 1998 и 1999 гг., когда доля расходов на продукты снова поднялась до 52%. По итогам 2007 г. их доля в расходах населения снизилась до 28,4%.

² В первой половине 90-х годов затраты на одежду и обувь составляли более 24% от общих расходов населения. По итогам 2007 г. их доля сократилась до 10%. В первой половине 90-х годов доля расходов на теле- и радиоаппаратуру, предметы для отдыха и увлечений, товары и принадлежности для ведения хозяйства, а также мебель составляли более 11% от общих трат домохозяйств. Примерно на том же уровне их доля находится и по итогам 2007 года – 10,4%.



Центр стратегических исследований



Надо отметить, что в странах ЕС и США доля расходов на недвижимость (ее приобретение, аренду, содержание) значительно выше показателей, характерных для России³. Таким образом, можно предположить, что по мере роста доходов россиян и приближения качества жизни в стране к современным стандартам доля расходов на приобретение и поддержание жилья в доходах домохозяйств будет только увеличиваться. Спрос на недвижимость будет расти и приобретение нового жилья превратится в основную потребность широких групп российского среднего класса, покупку с наибольшим приоритетом важности. В связи с этим станет более актуальной тема защиты жилья от различных опасностей, в частности, с использованием страховых инструментов.

Теме отношения к населению к проблеме приобретения жилья было посвящено очередное исследование, проведенное Центром стратегических исследований Росгосстраха. Оно охватило 11 городов страны⁴, включая все города – миллионники, в опросе приняли участие 6811 респондентов. Исследование дало следующие результаты.

В настоящее время **56% жителей крупных городов хотели бы улучшить собственные жилищные условия**. Предыдущее исследование отношения населения к проблеме приобретения недвижимости, выполненное ЦСИ около двух лет назад, осенью-зимой 2006 г., показало, что тогда хотели улучшить жилищные условия только 32% населения крупных российских городов. Такое увеличение числа людей, стремящихся к повышению качества жилья, говорит о возросшем, оформившемся интересе россиян к приобретению недвижимости. При этом **13% респондентов заявили, что за последние два года они совершали сделки с недвижимостью** – 10,5% купили квартиры, а 2,5% – загородные дома. Таким образом, немногим более 6% жителей крупных и средних городов каждый год улучшают жилищные условия. Примерно такой же была скорость обновления жилья, зафиксированная исследованием 2006 г.: 6,4% потребителей заявили тогда, что покупали за последний год недвижимость – квартиры и загородные дома. Самая большая доля семей, приобретавших квартиры за последние годы среди исследованных городов приходится на Челябинск и Новосибирск, наименьшая – на Москву и Санкт-Петербург.

³ В экономически развитых странах расходы на приобретение или аренду недвижимости, ее содержание (ремонт, коммунальные услуги), а также выплату соответствующих налогов и обязательных платежей составляют не менее 20-25% от доходов домохозяйств, а в некоторых случаях приближаются к 40-45%.

⁴ Это Екатеринбург, Казань, Кострома, Москва, Нижний Новгород, Новосибирск, Омск, Ростов-на-Дону, Самара, Санкт-Петербург, Улан-Удэ, Уфа, Челябинск.



Центр стратегических исследований



Вместе с тем исследование показывает, что сегодня решить свои жилищные проблемы могут в основном высоко обеспеченные семьи – в верхней имущественной группе, составляющей 3% населения, 29% семей в последние два года приобретали квартиры, тогда как в наименее обеспеченной таких семей только 6%⁵.



⁵ Очевидно, когда мы говорим о приобретении недвижимости семьями из наименее обеспеченной социальной группы, мы имеем в виду, например, сделки с разездом и продажей старого жилья, взамен которого приобретаются новые квартиры. Такие сделки не нуждаются в дополнительном финансировании или требуют его в незначительном объеме.



Центр стратегических исследований

Важно отметить, что практически во всех городах, где проводилось исследование, население считает темп жилищного строительства высоким, а объем вводимого жилья – достаточным. Исключениями являются Кострома, где такого мнения придерживаются только 35% населения.



Если верить ответам респондентов, в крупных городах в настоящее время ведется довольно масштабное строительство – около половины респондентов отметили, что в последние годы вблизи от их места жительства было построено несколько жилых домов – пять или более.



Центр стратегических исследований



Несмотря на возросшие объемы строительства, **средний срок ожидания покупки новой недвижимости** (от числа потребителей, которые сумели определиться со сроками улучшения своих жилищных условий) **составляет сегодня в России 4,2 года**. Сроки ожидания нового жилья практически не изменились за последнее время – в 2006 г. жители крупных российских городов рассчитывали улучшить свои жилищные условия через 4,3 года. Как и ранее, **жители российских крупных городов рассчитывают на средний размер нового жилья в 75-77 кв. метров** при том, что сегодняшняя средняя площадь их квартир составляет около 54 кв. метров. Площадь сегодняшнего жилья семей, стремящихся к улучшению жилищных условий, несколько меньше средней – она составляет около 50 кв. метров. Таким образом, средняя желаемая прибавка жилой площади, к которой стремятся жители крупных и средних городов, составляет 25-27 кв. метров – это размер дополнительной большой комнаты или малогабаритной однокомнатной квартиры.

Одной из особенностей современной России является довольно быстрый рост качества жизни населения по всей территории страны, опирающийся на повышение реальных доходов населения, развитие экономики, модернизацию инфраструктуры и социальной среды. Показателем роста качества жизни населения является высокий уровень экономического оптимизма, который демонстрируют россияне в последнее время⁶. В связи с ростом качества жизни в крупных и средних российских городах снижается стремление их жителей к миграции в столицу. **Более 94% жителей исследованных городов не рассматривают для себя возможность переселения в Москву.**

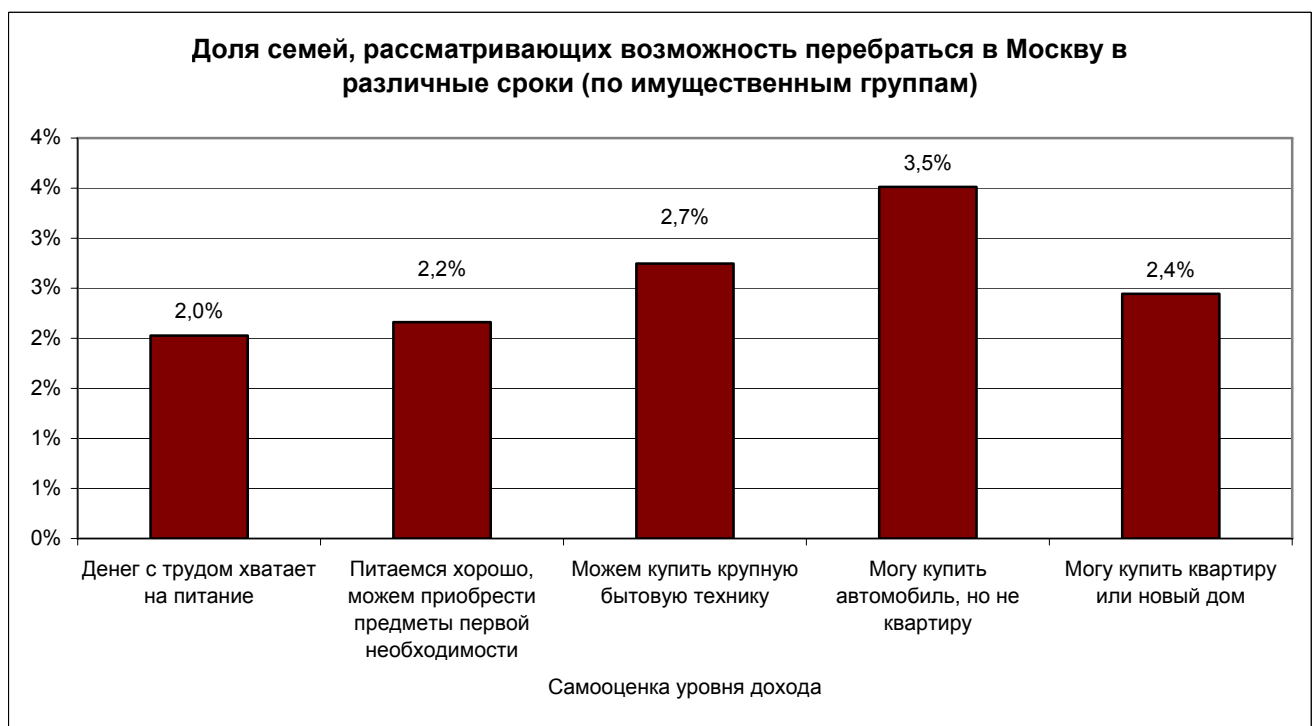
⁶ См. об этом более подробно исследование Центра стратегических исследований Росгосстраха «Россия: в стране сохраняется высокий уровень оптимизма» на сайте компании www.rgs.ru в разделе «Аналитика» или по адресу: <http://www.rgs.ru/rus/news/analytics/index/03151B5C-D797-4C15-9D31-F748688BD165.wbp>



Центр стратегических исследований

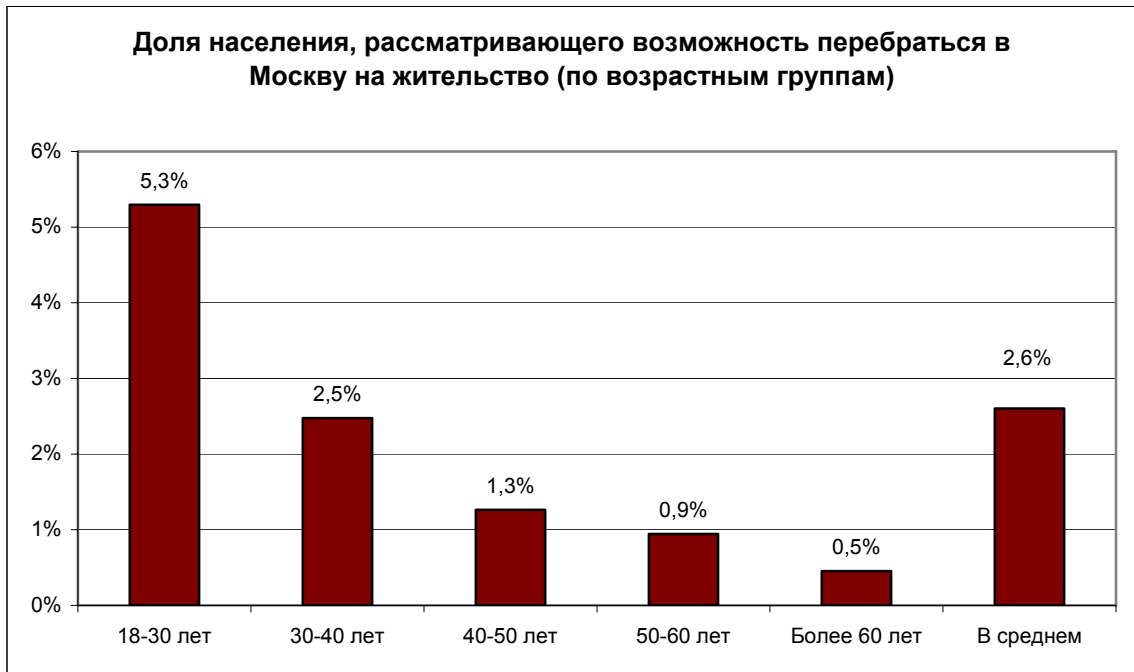


При этом наибольшее число семей, рассматривающих возможность переселения в столицу, приходится на средний класс – образованные и молодые люди со средними доходами составляют основной поток потенциальных мигрантов. В ней их притягивает, по всей видимости, возможность быстро повысить уровень потребления и качество жизни. Вместе с тем семьи с наибольшими доходами в гораздо меньшей степени стремятся в Москву – они вполне способны обеспечить себе высокое качество жизни в родном городе. При этом в наибольшей степени ориентированы на переезд жители таких городов (из числа охваченных исследованием), как Улан-Удэ, Казань и Кострома.





Центр стратегических исследований

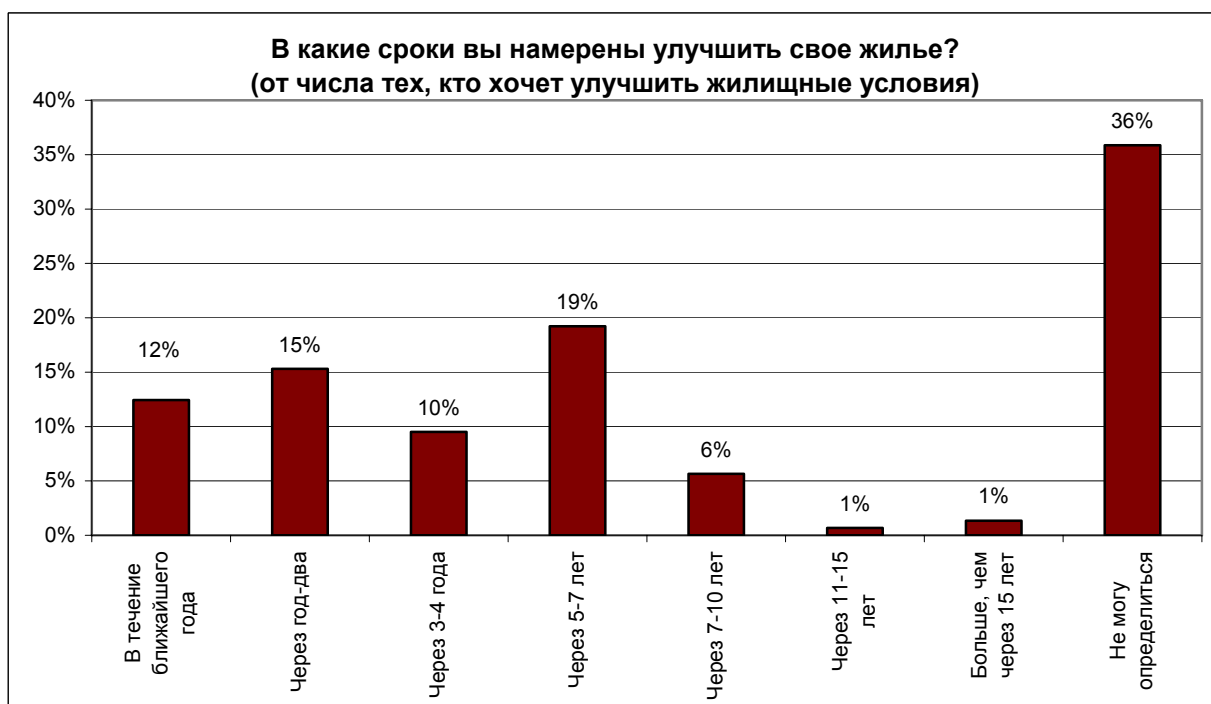




Центр стратегических исследований



При этом надо помнить, что намерение переехать в Москву на практике может наткнуться на ценовое ограничение: доходы, на которые могут рассчитывать мигранты, вполне возможно, окажутся недостаточными для приобретения или долгосрочной аренды московского жилья из-за очень высоких цен на недвижимость, сложившихся в последнее время. Эта проблема свойственна не только Москве, но всем крупным городам страны (см. об этом далее). Как представляется, именно из-за этого многие потребители, заинтересованные в приобретении нового жилья, откладывают ее покупку на неопределенное время.



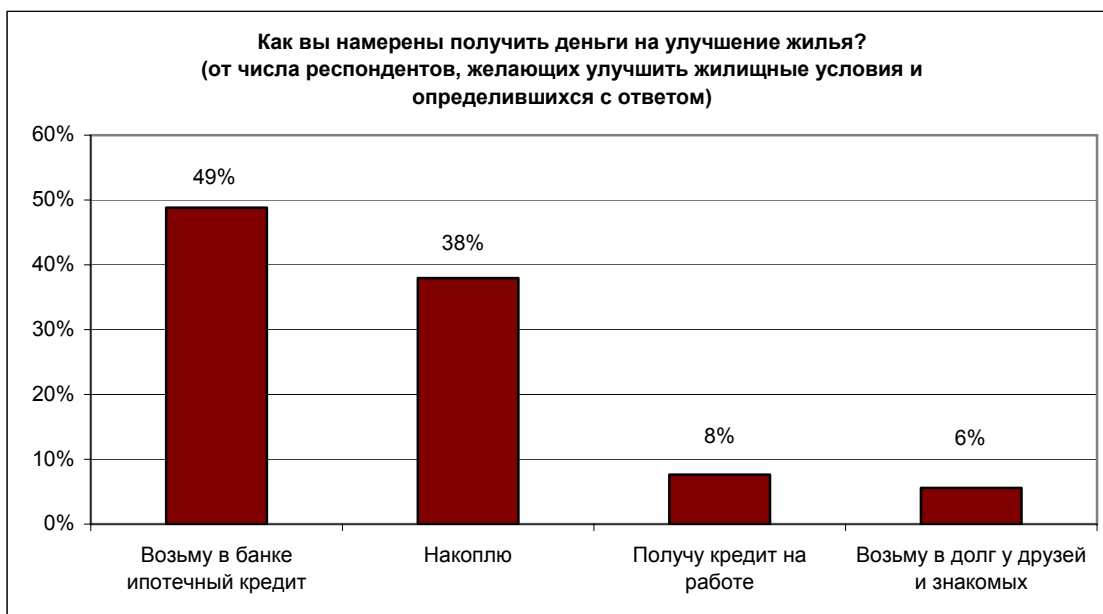
Как видно из графика, только **12% потребителей, желающих улучшить свои жилищные условия, рассчитывают сделать это в течение года**, а на практике доля тех, кто сумел совершить сделку, окажется



Центр стратегических исследований

еще меньше из-за высоких цен на недвижимость. При этом 36% респондентов затруднились назвать сроки приобретения нового жилья – для них оно находится за пределами возможного горизонта планирования.

Одной из возможностей для получения денег на приобретение недвижимости является, как известно, ипотечный кредит. Сегодня, как показывает исследование, ипотечными долгами обременены около 4% домохозяйств, проживающих в крупных и средних российских городах. В конце 2006 года таких семей было немногим более 2%. При этом, несмотря на финансовый кризис, приведший к ужесточению условий ипотечного кредитования, популярность этого инструмента у россиян, желающих улучшить жилищные условия, не упала. На сегодня, как и в 2006 г., ипотечный кредит представляется жителям крупных российских городов основным источником средств на приобретение жилья. Накопление средств на недвижимость по популярности по-прежнему занимает второе место после ипотечного кредита.



Таким образом, можно предполагать, что ипотечный рынок, несмотря на нынешние сложности, по-прежнему продолжит быстрое развитие. При этом **сумма, которую средняя семья готова вкладывать в приобретение нового жилья, будет и дальше расти: сегодня она составляет около 162 тыс. долларов**, тогда как в 2006 г. она была равна примерно 64 тыс. долларов. Как видно, средний ожидаемый бюджет сделки по приобретению недвижимости без малого за два года вырос в два с половиной раза – очевидно, они отражают рост стоимости жилья в крупных и средних городах в последние годы. Значительную часть из этих средств обеспечивает ипотечное кредитование.

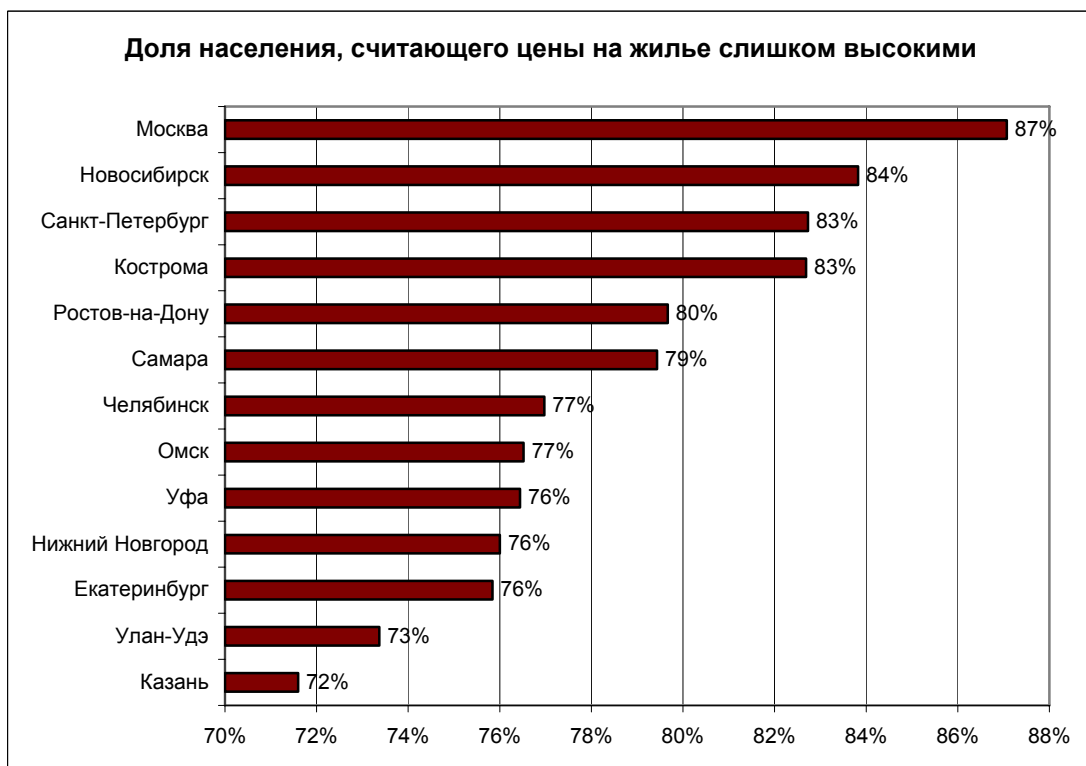
Важным ограничением для ускоренного улучшения жилищных условий населения являются высокие цены на недвижимость. Сейчас **82% населения крупных городов рассматривает уровень цен на недвижимость как неприемлемо высокий**, и только 9% считают его нормальным. Предыдущее исследование 2006 г. дало примерно такие же результаты: 9% потребителей тогда считали уровень цен на жилье приемлемым, а 84% - слишком высоким. Таким образом, за последние два года в этом вопросе ситуация в России практически не изменилась.



Центр стратегических исследований



Среди городов, в которых проводилось исследование, наибольшая доля жителей, которые считают цены на недвижимость неприемлемо высокими, отмечена в Москве и Новосибирске.



При этом большое число потребителей (68%) отметили, что цены на жилье в их городе за последний год значительно выросли. Лидерами роста цен среди исследованных городов стали Москва и Ростов-на-Дону.



Центр стратегических исследований



Средством для снижения цен на недвижимость является расширение жилищного строительства, особенно это касается наиболее «горячего» локального рынка – московского.

О ситуации на московском рынке недвижимости следует сказать особо. В конце 2006 – начале 2007 г. Центр стратегических исследований Росгосстраха опубликовал собственный прогноз ценовой динамики на московском рынке недвижимости⁷. Исследование показало, что московский рынок в начале 2007 г. был

⁷ См. об этом отчет «Об оценке равновесной цены на недвижимость в российских городах – миллионниках» за февраль 2007 г. на сайте Росгосстраха www.rgs.ru в разделе «Аналитика» или по ссылке



Центр стратегических исследований

сильно «перегрет» и фактические цены предложения жилья на 40% превосходили равновесные значения, обеспечивающие балансирование спроса и предложения. В силу этого, а также с учетом потенциального роста доходов москвичей, прогноз предусматривал заметное снижение средней стоимости московского «квадрата» - на 20% к концу 2007 года. Этот прогноз сильно расходился с оценками других экспертов, которые прогнозировали продолжение роста средней стоимости московского жилья. На практике прогноз ЦСИ Росгосстраха в значительной степени оправдался – с января по ноябрь 2007 г. рублевая средняя цена одного квадратного метра московского жилья упала на 10%, а цена, посчитанная в евро – на 15%⁸.

Дальнейшего снижения цен не произошло из-за начала мирового финансового кризиса. Торможение, а затем и падение мировых фондовых рынков, включая и российский рынок, привело к тому, что коллективные инвестиции в ценные бумаги потеряли для населения свою привлекательность⁹. Десятки миллиардов рублей, выведенные из ПИФов, или не инвестированные в них, попали на московский рынок недвижимости, которая традиционно рассматривается потребителями как надежный и доходный инвестиционный инструмент. Из следующего графика видно, что единственным инвестиционным инструментом, которым население готово пользоваться гораздо шире, чем сейчас, являются вложения в недвижимость для дальнейшей перепродажи. Согласно данным исследования, **около 2% московских семей имеют сегодня инвестиционную недвижимость для дальнейшей перепродажи**, кроме того, значительная часть инвестиционных квартир в Москве принадлежит иногородним.



<http://www.rgs.ru/rus/news/analytics/index.wbp?page-size=all&from-date=1%2F2%2F2007&to-date=28%2F2%2F2007&y=2007&m=2>, а также последующие публикации по этой теме – например, <http://www.rgs.ru/rus/news/analytics/index/327F6A3E-7DFE-4D1C-B048-7A89F1925114.wbp?page-size=all&from-date=1/4/2007&to-date=30/4/2007&y=2007&m=4>

⁸ Здесь и далее ценовые параметры рассчитываются на основании данных компании «Индикаторы рынка недвижимости» www.irm.ru

⁹ Так, по данным НЛУ в течение первой половины 2007 г. стоимость чистых активов ПИФов выросла на 57%, а за вторую половину года – только на 23%. За январь – июнь 2007 г. рост стоимости чистых активов ПИФов составил 7,5%, что меньше уровня инфляции за тот же период. В июле и августе 2008 г. наблюдался чистый отток средств из ПИФов.



Центр стратегических исследований

Кроме притока инвестиционных ресурсов на рынок московского жилья повлияло значительное увеличение доходов столичных жителей. Средний рост доходов москвичей в конце 2007 – первой половине 2008 г. составлял в среднем около 19% в год в номинальном годовом исчислении. По данным Росстата, в декабре 2007 г. среднедушевые доходы москвичей составляли 52 тыс. руб., в апреле – 41,5 тыс. рублей. Надо учитывать, что именно в Москве сосредоточена группа наиболее состоятельных россиян, чьи доходы растут гораздо быстрее средних показателей. А исследование Росгосстраха показало, что в первой половине 2008 г. численность группы с доходами более 500 тыс. долл. в год выросла в России на 88%¹⁰. Ускоренный рост численности группы богатых россиян также толкает вверх цены на московское жилье.

Помимо роста доходов при прогнозе цен на недвижимость большую роль играют оценки первичного предложения – объем строительства нового жилья в городе. Росстат сообщает нам о вводе в строй 4,8 млн. кв. метров жилья в 2007 году. Однако, по оценкам риелторов, реальный приток новостроек на рынок жилья в Москве в 2007 г. не превысил 1-1,5 млн. кв. метров, причем львиная часть этого предложения приходилась на дорогие «элитные» дома и жилье бизнес-класса. По оценкам специалистов еще 0,5-0,8 млн. кв. метров жилья на рынок попало за счет выбытия москвичей – смерти, миграции и т.п. Таким образом, «конечное» предложение жилого фонда на рынке недвижимости Москвы в 2007 году в сумме составило около 2 млн. кв. метров. Еще хуже обстояло дело в первой половине 2008 года – по данным Росстата в Москве построено только 1,16 млн. кв. метров жилья, что составляет 49% от показателей первого полугодия 2007 года.

Надо отметить, что строительство нового жилья в Московской области практически не снизилось – здесь в первой половине 2008 г. возведено 2,2 млн. кв. метров жилья. Однако сегодня Подмосковье еще не может служить полноценной альтернативой московской недвижимости в силу неразвитости транспортных коммуникаций: магистрали, соединяющие город и область, перегружены практически в любое время дня и ночи, что создает значительный дискомфорт для жителей области, не желающих терять работу в столице. Неразвитость коммуникаций не способствует отъезду в Подмосковье тех жителей города, которые стремятся к улучшению своих жилищных условий: дело в том, что такое переселение слишком резко снизило бы их качество жизни. Поэтому сохранение значительных объемов строительства в Подмосковье не может служить полноценной защитой московского рынка жилья от перегрева.

Перечисленные выше факторы (приток инвестиционных ресурсов, повышение доходов населения, сокращение объемов строительства, неразвитость коммуникаций) в сумме вызвали значительный рост стоимости московского жилья в конце 2007 – первой половине 2008 года. Как правило, летом рынок недвижимости «уходит на каникулы» - объемы продаж падают, а цены стабилизируются. Однако в 2008 г. «каникул» на рынке не случилось. Средняя стоимость московского «квадрата» с ноября 2007 по сентябрь 2008 г. выросла более чем на 30% (при исчислении стоимости в евро)¹¹.

В то же время исследования, проводимые ЦСИ Росгосстраха, показывают, что основные соотношения, характеризующие поведение потребителей на рынке недвижимости, остались за последнее время неизменными. Прибавка площади квартиры, к которой стремятся семьи, желающие улучшить жилищные условия, составляет в среднем 25-27 кв. метров. Как и ранее, семьи не готовы тратить на улучшение качества жилья более двух своих годовых доходов, причем в верхней имущественной группе, которая, собственно, и составляет основную часть покупателей недвижимости, приемлемый бюджет на приобретение новой квартиры или дома не превышает 0,8-1,2 годовых доходов домохозяйства. Необходимость тратить на жилье большие суммы приводит к отказу потребителей от приобретения недвижимости.

Если верить данным Росстата, средние доходы москвичей в январе – мае 2008 г. составляли 33,5 тыс. рублей на члена семьи в месяц, при этом московский «квадрат» в среднем стоил в это время около 120 тыс. рублей. Средний доход москвича по состоянию на июль 2008 г. согласно оценкам ЦСИ Росгосстраха составлял в Москве немногим более 45 тыс. рублей при средней стоимости квадратного метра около 137 тыс. рублей. Таким образом, средняя московская семья могла приобрести на свой годовой доход в первом полугодии 2008 г. немногим менее 9 кв. м. жилья, в июле – около 11 кв. м. при том, что средняя прибавка жилой площади, востребованная потребителями, составляет 25-27 кв. метров (см. об этом выше).

¹⁰ Отчет «Средний класс в середине 2008 года» см. на сайте Росгосстраха www.rgs.ru в разделе «Аналитика».

¹¹ Рост стоимости московского жилья в долларовом исчислении оказался значительно большим из-за девальвации доллара по отношению к рублю и евро. Вообще в связи с нестабильностью доллара расчет стоимости недвижимости в этой валюте представляется неточным и нежелательным, так как дает завышенные темпы роста ее стоимости. Именно поэтому его используют, как правило, «маркетологи» компаний, заинтересованных в росте продаж.



Центр стратегических исследований

Покупка дополнительной площади в 25-27 кв. м. требует в нынешних условиях от московских семей вложения около 3,5 млн. рублей. На это способны семьи с доходом на уровне 110 тыс. руб. на члена семьи в месяц и более того. Исследования ЦСИ Росгосстраха показывают, что этому условию соответствуют примерно 7% московских семей. Они способны «поглотить» с рынка около 1-1,4 млн. кв. метров жилья в год. Иногородние мигранты также могут купить не менее 0,5 млн. кв. метров жилья в год. Сюда надо добавить также инвестиционные покупки жилья для дальнейшей перепродажи. **Таким образом, даже при нынешнем сверхвысоком уровне цен (около 150 тыс. рублей за кв. метр) на рынке московской недвижимости существует определенный баланс спроса и предложения** – даже по завышенным ценам то небольшое количество недвижимости, которое предлагается к продаже, может найти своих покупателей.

По ряду причин можно предполагать, что в Москве в ближайшее время не удастся заметно нарастить объем жилищного строительства. С другой стороны, в перспективе российская экономика продолжит стабильно развиваться: исследования ЦСИ Росгосстраха показывают, что мы имеем все основания рассчитывать на средний рост ВВП не менее чем на 5,5% в год. Следствием этого станет рост реальных доходов населения страны в целом и столицы в частности. Все это дает основания предполагать, что в ближайшие месяцы средняя цена на недвижимость в Москве будет иметь тенденцию к росту. **При сохранении нынешнего положения дел цены на недвижимость в Москве могут сохранить высокие темпы роста на уровне 20-30% в годовом исчислении в рублях.**

Для слома этой тенденции и повышения доступности жилья в столице требуется решение двух первоочередных проблем. Это, во-первых, расширение жилищного строительства в Москве, и, во-вторых, создание комфортных транспортных коммуникаций, связывающих Москву и Подмосковье.