

Научная статья

УДК 332.8

EDN FEDUGL

DOI 10.17150/2411-6262.2023.14(4).1463-1475



Н.Г. Новикова✉, Т.И. Кубасова

Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация

Автор, ответственный за переписку: Н.Г. Новикова, ngn777@mail.ru

## ТЕНДЕНЦИИ ФАКТОРОВ СПРОСА НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

**АННОТАЦИЯ.** Рынок жилой недвижимости имеет политическое, экономическое, социально-демографическое, экологическое и технологическое значение для России. Проблема поддержания и развития этого рынка, в том числе за счет поддержания спроса постоянно находится в центре внимания государства и ученых. Спрос на рынке жилой недвижимости имеет сложную структуру, подвержен влиянию множества неслучайных и случайных взаимодействующих факторов. Для обеспечения научно обоснованного управления спросом на всех уровнях, в том числе и на уровне застройщиков необходимо систематическое изучение спроса и тенденций, влияющих на него факторов, что и определяет актуальность темы. В статье исследованы некоторые подходы к определению понятия «спрос» на рынке жилой недвижимости, представлен уточненный вариант определения, рассмотрены подходы к выделению факторов спроса, показан вариант системного подхода к их группировке, позволяющий устанавливать взаимовлияние факторов. Рассмотрен ряд важных тенденций факторов спроса, сложившихся за последнее время, в том числе и за текущий год. Показано растущее значение факторов, влияющих на спрос на уровне организаций-застройщиков на локальном рынке.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.** Спрос, факторы спроса, первичный рынок жилой недвижимости, тенденции факторов спроса, система факторов спроса.

**ИНФОРМАЦИЯ О СТАТЬЕ.** Дата поступления 27 октября 2023 г.; дата принятия к печати 07 декабря 2023 г.; дата онлайн-размещения 29 декабря 2023 г.

Original article

N.G. Novikova✉, T.I. Kubasova

Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation

Corresponding author: N.G. Novikova, ngn777@mail.ru

## TRENDS IN DEMAND FACTORS IN THE RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET

**ABSTRACT.** The residential real estate market has political, economic, socio-demographic, environmental and technological significance for Russia. The problem of maintaining and developing this market, including by maintaining demand, is constantly in the focus of attention of the state and scientists. Demand in the residential real estate market has a complex structure and is influenced by many non-random and random interacting factors. To ensure scientifically based demand management at all levels, including at the level of developers, it is necessary to systematically study demand and trends in the factors influencing it, which determines the relevance of the topic. The article examines some approaches to defining the concept of “demand” in the residential real estate market, presents a refined version of the definition, considers approaches to identifying demand factors, and shows a variant of a systematic approach to their grouping, allowing to establish the mutual influence of factors. A number of important trends in demand factors that have developed recently, including for the current year, are considered. The growing importance of

© Новикова Н.Г., Кубасова Т.И., 2023

factors influencing demand at the level of developer organizations in the local market is shown.

**KEYWORDS.** Demand, demand factors, primary residential real estate market, trends in demand factors, system of demand factors.

**ARTICLE INFO.** Received October 27, 2023; accepted December 07, 2023; available online December 29, 2023.

Поддержание баланса спроса и предложения по объему и структуре на первичном рынке жилой недвижимости является важным условием развития жилищного строительства. Выживание и успешное рентабельное функционирование застройщиков, подрядчиков всех уровней и их многочисленных поставщиков зависит от успешности продаж, которые в свою очередь в значительной мере определяются спросом потребителей жилья.

Важнейшее социальное, экономическое, политическое значение спроса на первичном рынке жилой недвижимости находит свое отражение в активных мерах по его поддержке со стороны государства. Здесь имеются в виду программные решения заложенные в Стратегию развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации на период до 2030 г. с прогнозом до 2035 г.<sup>1</sup> (далее Стратегия), детализирующую цели, обозначенные Владимиром Путиным в Майских указах 2018 г., а также в Указе «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» № 474 от 21 июля 2020 г., ряд национальных проектов, в том числе «Жилье и городская среда», а также уже не первый год реализуемые виды льготной ипотеки, жилищные сертификаты и субсидии для определенных категорий граждан. Кроме того, устойчивый спрос имеет особенно важное значение для поддержания и развития конкуренции на рынке жилой недвижимости, которая побуждает застройщиков внедрять новые технологии в поиске способов повышения потребительских характеристик строительной продукции, снижения своих затрат и цен за квадратный метр. Знание факторов спроса и тенденций их изменения необходимо для застройщиков на локальных рынках для обеспечения не только их выживания в современной турбулентной и не всегда благоприятной для них рыночной среде, но и для обеспечения дальнейшего своего развития. Поэтому исследование факторов спроса на первичном рынке жилой недвижимости является актуальной проблемой, находящейся в центре внимания государства, ученых, аналитиков. Ее отдельные аспекты были разработаны в публикациях [1–18].

Целью настоящей статьи является исследование факторов, спроса на рынке жилищного строительства и тенденций наиболее значимых влияющих факторов.

В соответствии с поставленной целью в статье решены следующие задачи:

1. Уточнено понятие «спрос» на рынке недвижимости.
2. Представлены подходы к систематизации факторов спроса на рынке недвижимости.
3. Показаны тенденции ряда факторов спроса различных уровней в секторе многоквартирных домов (МКД).

В рамках настоящей статьи будем рассматривать факторы спроса, влияющие главным образом на МКД относящиеся к категории массовое жилье, спрос на которое предъявляют наиболее многочисленные группы населения.

Методический инструментарий представлен общенаучными методами: научным критическим анализом, методом нахождения и установления причин явлений, научным обобщением.

<sup>1</sup> Стратегия развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2035 года : утв. Распоряжением Правительства РФ от 31 окт. 2022 № 3268-р // СПС «КонсультантПлюс».

Исследование факторов спроса на рынке жилой недвижимости определяет необходимость уточнения самого понятия «спрос», поскольку в специальной литературе отсутствует единство мнений по этому вопросу применительно к рынку жилой недвижимости. Исследование понятия спрос на рынке жилой недвижимости (жилья) проводилось в работах [1–18].

Многие авторы, говоря о спросе, вообще не дают его определения, некоторые говорят о платежеспособном спросе, что очевидно предполагает наличие неплатежеспособного спроса [3–5]. Ряд авторов, не приводя формального определения понятия «спрос», выделяет отдельные его виды, например, потенциальный спрос, реальный спрос и реализованный спрос [9; 15], первичный или потенциальный спрос как желание купить и окончательный спрос как покупка [3]. Есть и более развернутые подходы к выделению видов спроса. Так С.А. Астафьев и И.А. Саенко выделяют виды спроса в соответствии с семью следующими критериями: реализуемость (потенциальный, реальный спрос); мотив/цель (покупательский, инвестиционный спрос, спрос на социальное жилье); платежеспособность (платежеспособный, неплатежеспособный спрос); функциональный признак (спрос на первичном рынке, спрос на вторичном рынке); тип заключаемых договоров (спрос на приобретение жилья в собственность, спрос на найм жилья); дифференциация типа жилья по степени комфортности (спрос на стандартное жилье, спрос на жилье повышенных потребительских характеристик); степень удовлетворенности (удовлетворенный, неудовлетворенный спрос) [1]. Как показывает этот краткий обзор структура спроса сложна, в то время как множество экспертов и статистика говоря о спросе имеют ввиду только реализованный спрос, выраженный в продажах квадратных метров в лучшем случае с подразделением по типу МКД.

М.Ю. Малкина и Е.А. Шулепникова определяют спрос на жилье как зависимость желаемых объемов его приобретения, измеряемых в единицах жилой площади (в квадратных метрах или в количестве квартир, домов), от цены за единицу жилой площади [8]. С.А. Астафьев и И.А. Саенко определяют спрос как отношение между ценой пользования объектами жилой недвижимости, расположенных в конкретном месте и характеризующихся количественными и качественными характеристиками объектов (потребительские характеристики), которые люди имеют желание и возможность приобрести [1]. В этих определениях отражены скорее факторы, определяющие спрос, но не его суть.

Есть и такое определение понятия «спрос»: спрос на объекты недвижимости отражает готовность покупателей приобрести объект недвижимости по определенной цене в определенный момент времени [17, с. 25].

Т.В. Третьяченко и Г.Б. Пивоварова трактуют спрос на жилье — как количество зарегистрированных договоров долевого участия на объекты первичного рынка и договоров купли-продажи для объектов вторичного рынка, приобретенных клиентами по определенной цене в установленный период времени [14]. По нашему мнению, данные определения более точны с позиции интересов застройщиков по планированию и организации своей деятельности. Учитывая, что экономика застройщика и сама возможность осуществлять строительную деятельность зависят от накопления средств на эскроу счетах за определенный период, по нашему мнению, определение понятия «спрос» должно быть более тесно связано с возможными продажами при этом очень важен фактор времени, параметры жилья и условия его приобретения. В этой связи предлагается далее под спросом на рынке жилой недвижимости понимать то количество квартир определенной комнатности, иных характеристик жилья, в том числе экономических условий продажи, которое может быть продано целевой аудитории по одной из возможных цен, представленных на рынке за определенный период времени.

Как уже было показано спрос имеет определенную структуру, определяемую как количественными, так и качественными характеристиками, к тому же он неоднороден в пространстве и времени. Для дальнейшего анализа, факторов спроса, ограниченного рамками настоящей статьи, будем рассматривать структуру спроса на жилье в МКД с позиции двух основных, по нашему мнению, критериев: это степень реализованности (реализованный и потенциальный) и цель предъявления спроса (проживание, инвестиция).

Реализованный спрос проявляется в объеме продаж, в том числе и в средствах на эскроу-счетах за период. Потенциальный спрос способен увеличить в перспективе реализованный спрос при изменении факторов спроса.

При этом мы предлагаем выделять два типа потенциального спроса:

1. Спрос, способный проявиться в текущем периоде в случае привлекательных изменений в характеристиках предлагаемого на рынке недвижимости жилья и/или экономических условий его приобретения (снижение цен за квадратный метр, льготная ипотека, субсидии).

2. Спрос, способный проявится в будущем периоде в результате увеличения численности населения, в том числе за счет миграции. Так, например, В.Н. Бердникова в своей работе отмечает, что миграционный приток населения в возрасте 30–39 лет является основой потенциального спроса за счет детей, которые по мере взросления будут предъявлять спрос на жилье [2].

Потенциальный спрос имеет скрытый, латентный характер, его необходимо изучать и учитывать при разработке новых проектов.

Факторы спроса в той или иной форме рассматриваются во многих публикациях, посвященных рынку жилой недвижимости [1–18].

Зачастую авторы выделяют те факторы, которые считают главными на текущий момент без их систематизации. Так многие эксперты и аналитики часто называются такие факторы как реальный располагаемый доход, инвестиционную привлекательность проектов, институциональную среду (насколько безопасным воспринимаются инвесторами вложения в недвижимость), устойчивость валюты и инфляционные ожидания, численность населения, запас жилого фонда, количество девелоперов, наличие земель под жилую застройку, цены на строительные материалы, доходы населения регионов, параметры доступности ипотечного кредитования, дополнительные расходы, связанные с приобретением жилья (плата за услуги ЖКХ, объем налоговых отчислений по налогу на имущество), индекс потребительских цен. Некоторые авторы выделяют основные факторы спроса. Так Е.В. Кашина, И.А. Саенко, В.В. Пухова, Е.В. Крелина в качестве основного фактора, характеризующего спрос в своем исследовании использовали среднемесячную номинальную начисленную заработную плату работников по полному кругу организаций Красноярского края [6]. Ю.Н. Богданова, Ж.А. Хоркина, отмечают, что спрос зависит от многих факторов, однако в первую очередь — это уровень, динамика, дифференциация доходов населения и насыщенность потребительского рынка, динамика роста цен [3]. М.Ю. Викторov выделяет две прямо противоположные тенденции определяющие платежеспособный спрос, которые, по нашему мнению, по сути отражают факторы спроса. Это падающие реальные доходы, объективно понижающие объем ипотеки, и повышение привлекательности переадресация средств населения с депозитных счетов в недвижимость, в том числе с целью последующего ее коммерческого использования. Здесь речь идет о факторах инвестиционной составляющей спроса. Привлекательность переадресации денег населения с депозитов в недвижимость обусловлена в свою очередь группой таких факторов, как введение налогов на доходы, получаемые по депозитным процентам, нестабильность курса национальной валюты, отсутствие

навыка работы с инвестиционными инструментами и др. [4]. Представляется, что для исследования тенденций факторов спроса необходима их систематизация, которая позволила бы обеспечить комплексный и даже системный подход к их изучению.

Кроме проблемы систематизации факторов спроса, следует отметить, что нет единства мнений по вопросу о том, что именно следует рассматривать как фактор спроса. По нашему мнению, многие факторы могут одновременно трактоваться и как потребности, требования/критерии, которые человек предъявляет при покупке жилья. Фактор (от лат. factor — делающий, производящий) — причина, движущая сила какого-либо процесса, явления, определяющая его характер или отдельные его черты<sup>2</sup>.

В работе С.А. Астафьева и И.А. Саенко, рассматриваемые в разрезе некоторых видов спроса факторы спроса, по большей своей части представляет макрофакторы спроса, такие как демографическая ситуация, состав семьи и домохозяйств; количество используемого жилья, его благоустроенность и техническое состояние и т.п. В то же время, говоря о факторах инвестиционного спроса (инвестиционной привлекательности объектов недвижимости) авторы называют такие факторы как параметры, характеризующие потребительские свойства объектов на локальном рынке жилья, стоимость совокупных затрат владения ими и предполагаемую выгоду от распоряжения и/или использования на основе прав собственности на каждом этапе жизненного цикла объектов, по сути авторами имеются ввиду мезофакторы [1].

Н.Г. Плетнева в своей работе сравнивает требования, предъявляемые к жилью трех поколений X, Y и Z [12], которые по сути можно трактовать также и как критерии выбора жилья и как социально-демографические факторы спроса в рамках каждого поколения.

О.В. Киппа и И.Ю. Полякова в своем исследовании потребительских предпочтений при строительстве/покупке индивидуального жилья рассматривали совокупность критериев, характеризующих потребительский выбор: географический (местоположение относительно центра, район приобретаемого жилья), психографический (социальный слой, стиль жизни), демографический критерии (возрастная группа, состав семьи), платежеспособность (уровень дохода, финансовая схема, приемлемость стоимости), технические и функциональные параметры жилья (площадь земельного участка, тип дома, материал стен, количество комнат) [7]. По нашему мнению, названные критерии выбора следует трактовать как факторы спроса на локальном, мезоуровне.

Т.Ю. Овсянникова, О.В. Рабцевич, И.В. Югова говоря о факторах спроса, рассматривают главным образом макрофакторы, и факторы, влияющие на спрос на уровне региона [10].

Ю.И. Трещевский и А.А. Соболева говоря о факторах, влияющих на спрос систематизируют их в зависимости от уровня на факторы макро- и мезоуровней. В частности, они выделяют такие факторы как социально-политическая ситуация региона, демографические факторы, состояние экономики и перспективы ее развития, экологические условия, уровень разработанности нормативно-правовой базы строительного бизнеса, система налогообложения, эффективность системы государственного устройства и др. [15].

По нашему мнению, необходимо рассматривать факторы спроса в системе выделяя в ней 3 известных уровня их возникновения: макрофакторы, мезофакторы, отражающие региональный аспект (локальные факторы) и микрофакторы, характеризующие уровень отдельной организации-застройщика (девелопера).

<sup>2</sup> Большой энциклопедический словарь // GUFO.ME. URL: <https://gufo.me/dict/bes/%D0%A4%D0%90%D0%9A%D0%A2%D0%9E%D0%A0>.



Для выявления наиболее значимых факторов спроса рассмотрим ситуацию со спросом и влияющими на него факторами на первичном рынке жилой недвижимости за последние несколько лет. Здесь мнения экспертов и аналитиков зачастую расходятся. Многие эксперты говорят по сути о затоваренности рынка жилой недвижимости. А некоторые утверждают, что ситуация нормальная для проектного финансирования.

В табл. представлены данные об объемах нераспроданных квартир и сроках их реализации в разрезе городов, по которым проводился анализ<sup>3</sup>.

*Объем нераспроданных новостроек и срок их реализации*

Город	Нереализованные остатки млн м <sup>2</sup>	Доля остатков к общему проектному объему, %	Прогноз сроков реализации остатков, лет
Москва	8,6	58	2,9
Санкт-Петербург	3,54	60	2,9
Краснодар	3,2	75	4,5
Екатеринбург	2,18	65	2,7
Новосибирск	1,43	67	3,3
Ростов-на-Дону	1,19	65	3,3
Воронеж	0,82	66	4,1
Уфа	0,8	66	3,5
Красноярск	0,77	62	2,3
Самара	0,67	71	5,2
Пермь	0,67	61	2,6
Казань	0,63	65	3,3
Волгоград	0,4	67	3,4
Нижний Новгород	0,39	53	2,3
Челябинск	0,31	68	3,3
Омск	0,25	77	4,4

Следует обратить внимание, что прогнозная скорость реализации квартир, различна в разных городах (табл.), это свидетельствует о действии такого фактора как локальность спроса на рынке недвижимости. Спрос различается по своему объему и структуре в зависимости от региона в силу воздействия на него мезофакторов. В столичных новостройках комфорт-класса доля нераспроданного жилья 42 %. По мнению аналитиков, чтобы продать эти объемы потребуется около трех лет<sup>4</sup>.

По мнению других экспертов, одной из причин падения продаж явилось не снижение спроса населения, а то, что застройщики придерживали продажи. Сработал такой фактор спроса как предложение. По данным аналитиков осенью 2023 г. застройщики замедлили темпы вывода квартир в продажу. По их оценкам, только 43 % квартир из опубликованных в 2022 г. деклараций поступило в продажу<sup>5</sup>. Очевидно, это было связано с такими экономическим фактором как падение курса рубля и обусловленное им ожидание роста цен.

В то же время очевидно, что не весь объем затоваривания был обусловлен снижением курса рубля. Определенную роль сыграл также фактор снижения реальных доходов населения. Не все застройщики целенаправленно придерживали

<sup>3</sup> Эксперты назвали мегаполисы с наибольшей долей нераспроданных новостроек. URL:<https://realty.rbc.ru/news/64d62d039a7947d31b16b5de?from=copy>.

<sup>4</sup> Объем нераспроданного жилья резко вырос. Сколько нужно лет на продажу. URL:<https://realty.rbc.ru/news/642ec7349a79475447f6191e?from=copy>.

<sup>5</sup> Российские застройщики замедлили темпы вывода квартир в продажу. URL:<https://realty.rbc.ru/news/640f0fb49a794714245c79d2?from=copy>.

продажи, были и те, на продукцию которых не было спроса, что вызывает озабоченность в их способности успешно продолжать бизнес.

Руководитель аналитического центра «ДОМ РФ» Михаил Гольдберг отметил, что несмотря на то, что процент продаж жилья на стадии строительства снижается с середины 2022 г., а в 2020–2021 гг. он находился на уровне 40 %, это соответствует нормальной модели проектного финансирования. По его словам, до середины прошлого года спрос на новостройки значительно опережал предложение. Это привело к тому, что практически все квартиры продавались в инвестиционной фазе, до ввода жилья в эксплуатацию<sup>6</sup>.

Руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов, считает, что рост сроков реализации на рынке жилой недвижимости нельзя однозначно считать негативным явлением, потому, что 3 года — это период стандартного девелоперского цикла. Сокращение этого показателя до 1–1,5 года может произойти только в результате дефицита предложения, который вызовет рост цен, сжатие рынка и уменьшение конкуренции<sup>7</sup>.

Рассмотрим движение спроса за последний год. По данным Аналитического центра Домклик значительный ажиотажный спрос на квартиры на первичном рынке недвижимости наблюдался в конце 2022 г. и начале 2023 г. Фактором такого спроса послужили многочисленные заявления в прессе о прекращении действия льготной ипотеки и субсидировании со стороны застройщиков<sup>8</sup>. Здесь мы видим, что серьезным фактором спроса на рынке жилой недвижимости является информация, которую следует отнести к группе социально-демографических макрофакторов, поскольку она формирует мифологию и стереотипы населения.

В сентябре спрос был высоким, однако в первой половине октября замедлился. Фактором снижения спроса по мнению главного аналитика «Дом.РФ» явился рост ставок по ипотеке, по рыночным программам, которые сейчас составляют 14–15 %<sup>9</sup>.

В ноябре генеральный директор «Дом.РФ» Виталий Мутко объявил, что благодаря максимальному за всю историю спросу на льготные ипотечные программы срок реализации непроданного строящегося жилья сократился в России с трех до двух лет. При этом было отмечено, что несмотря на сбалансированное состояние рынка первичного жилья сегодня, в будущем ажиотажный спрос может привести к дефициту квартир<sup>10</sup>. При этом весь рост продаж жилья произошел за счет ипотечных сделок — их доля достигла 91 %. Такой спрос в итоге привел к ускорению роста цен на новостройки. Если во втором квартале подорожание составляло 1,3 %, то в третьем превысило 4 %. За девять месяцев новостройки в России подорожали на 4,8 %. В целом за 2023 г. рост цен по прогнозу «Дом.РФ» на строящееся жилье не превысит 10 %<sup>11</sup>. Какие же факторы обусловили столь бурный рост спроса в третьем и четвертом кварталах 2023 г.? По мнению руководителя группы инвестиционного анализа Accent Capital Игоря Талалова, этот рост обусловлен закрытием сделок с уходящими из России иностранными инвесторами, ростом инфляционных ожиданий, ограниченностью инструментов инве-

<sup>6</sup> Эксперты назвали мегаполисы с наибольшей долей нераспроданных новостроек. URL: <https://realty.rbc.ru/news/64d62d039a7947d31b16b5de?from=copy>.

<sup>7</sup> Объем нераспроданного жилья резко вырос. Сколько нужно лет на продажу. URL: <https://realty.rbc.ru/news/642ec7349a79475447f6191e?from=copy>.

<sup>8</sup> Как менялись цены на новостройки в 2023 году. URL: <https://blog.domclick.ru/novosti/post/trendy-rynka-nedvizhimosti-2023-issledovanie-domklik>.

<sup>9</sup> Охлаждение началось: спрос на жилье и ипотеку в октябре снизился. URL: <https://realty.rbc.ru/news/652fa4919a7947365f7e3baf?from=copy>.

<sup>10</sup> Мутко заявил о выходе рынка жилья из состояния избытка предложения. URL: <https://realty.rbc.ru/news/655c76169a79479cff2e4551?from=copy>.

<sup>11</sup> «Дом.РФ» дал прогноз по спросу и росту цен на новостройки по итогам года. URL: <https://realty.rbc.ru/news/656060499a7947688d34b582?from=copy>.

стирования после закрытия доступа к иностранным рынкам. Высокая ключевая ставка будет сдерживать рост инвестиционных сделок в следующем году. При отсутствии новых шоков для экономики страны снижение объемов сделок может оказаться существенным и составить 25–30 % от уровня этого года<sup>12</sup>. Снижению спроса также будет способствовать фактор повышения минимального ипотечного взноса по льготной ипотеке с 15 % до 20 %, установленное Постановлением Правительства РФ от 09.09.2023 г. № 1474 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам жилищного (ипотечного) кредитования граждан Российской Федерации».

Проведенный обзор информации о спросе, предложении и продажах за последние годы подтверждает главенствующую роль политических, экономических и социально-демографических макрофакторов, их взаимозависимость и взаимовлияние. Поддержка льготной ипотеки и поиск новых механизмов таких как рассрочки и ссудо-сберегательные кассы, о которых говорил вице-премьер Матвей Хуснуллин, свидетельствуют о тенденции развития фактора государственной поддержки спроса<sup>13</sup>.

В качестве группы экономических макрофакторов, оказывающих, как было показано ранее, отрицательное влияние на спрос, следует отметить повышение ключевой ставки, тенденции к снижению которой пока не наблюдается, снижение реальных доходов населения.

В то же время прослеживается тенденция к усилению экологических факторов спроса. В этой связи представляется целесообразным расширить известную аббревиатуру, описывающую макрофакторы PEST (политические, экономические, социально-демографические и технологические) применительно к рынку жилой недвижимости такой группой факторов как экологические (PEEST). Стратегией, предусмотрено внедрение ESG-стандартов, в том числе «зеленых стандартов» в жилищном строительстве. «Зеленые стандарты» устанавливают требования к «зеленым» технологиям среды жизнедеятельности и «зеленой» инновационной продукции. ГОСТ вступил в силу 1 ноября 2022 г., но до сих пор применялся только к пилотным проектам. Пока только три процента многоквартирных домов считаются энергоэффективными, а из строящихся — примерно треть. В то время как энергоэффективность — один из главных «зеленых» критериев для зданий из 81 критерия, предусмотренного ГОСТом. «Зеленая» тенденция будет развиваться так как 25 % всех выбросов парниковых газов приходится на строительную отрасль и ЖКХ<sup>14</sup>, а по заявлению В.В. Путина во время онлайн-саммита G20, Россия как участник глобальных усилий по борьбе с изменением климата, планирует выйти на углеродную нейтральность до 2060 г.<sup>15</sup> В перспективе развитие зеленого строительства станет весомым фактором спроса. Об этом свидетельствуют предпочтения поколения Z [12]. «ДОМ.РФ» запустил новый механизм поддержки развития «зеленого» строительства. Программа будет проходить в 39 субъектах России. Для субсидирования девелоперских проектов Институт развития выделил 2,6 млрд р. Поддержка энергоэффективного жилищного строительства в масштабах всей страны является элементом госу-

<sup>12</sup> Эксперт объяснил, почему рынок недвижимости перестанет бить рекорды. URL:<https://finance.mail.ru/2023-10-23/ekspert-obyasnil-pochemu-rynok-nedvizhimosti-perestanet-bit-rekordy-58300627>.

<sup>13</sup> Как в России поддерживают застройщиков. Инструменты для рынка жилья. Какие механизмы поддержки рынка строительства и развития жилищной сферы существуют в России и как еще могут поддержать застройщиков. URL:<https://realty.rbc.ru/news/6553b8039a7947b827c6df81>.

<sup>14</sup> «Зеленые» новостройки получают официальное подтверждение своей экологичности. URL:<https://rg.ru/2023/03/07/reg-szfo/nematerialnye-preimushchestva.html>.

<sup>15</sup> Россия хочет выйти на углеродную нейтральность до 2060 года, заявил Путин. URL:<https://news.mail.ru/politics/58720091/?frommail=1>.



дарственной политики, который получил отражение в Климатической доктрине России, подписанной Президентом<sup>16</sup>.

Серьезные изменения в части влияния на спрос на рынке жилой недвижимости происходят в сфере технологических факторов. Здесь авангардным направлением сегодня является развитие цифровых технологий. Это находит свое отражение по трем основным направлениям.

Во-первых, цифровизация создает возможности для гибкого проектирования, что в условиях турбулентности рыночной среды крайне актуально для жилищного строительства. К 1 июля 2024 г. строительная отрасль должна перейти на применение технологий информационного моделирования (ТИМ). На ее основе предполагается достигнуть максимальной прозрачности всех процедур проектирования и строительного производства. Правительство утвердило постановление об информационном моделировании в долевым строительстве<sup>17</sup>. Повышению заинтересованности застройщиков по внедрению ТИМ будут способствовать преференции со стороны уполномоченных банков. Это положительный фактор спроса, способствующий сокращению сроков строительства и повышению надежности и привлекательности застройщика<sup>18</sup>.

Во-вторых, цифровизация позволит поднять процесс продаж квартир, приобретаемых для проживания на новый уровень. Здесь, кроме уже известных CRM, будут применяться трехмерная визуализация, она же по некоторым определениям виртуальная реальность (VR) и дополненная реальность (AR). Первая технология погружает пользователя в искусственно созданную среду, вторая — накладывает изображения, звук и видео на существующее пространство, за счет внедрения в него цифровой информации. На основе этих технологий уже сегодня применяются такие технологии как «Виртуальные туры при продажах» (Sale supporting virtual tours), «Маркетинг: съемки с воздуха как инструмент продаж» (Marketing: aerial cinematography as a sales instrument) и др. [4]. Этот фактор также следует трактовать, как фактор положительно влияющий на спрос и продажи, имеющий тенденцию к усилению.

В-третьих, тенденция к развитию такого фактора спроса как цифровизация позволит поднять спрос на квартиры, приобретаемые с целью инвестирования, имеется ввиду процесс токенизации, при котором права собственности на имущество оцифровываются и записываются в блокчейне в виде токенов безопасности. Каждый токен представляет собой долю владения имуществом. Инвесторы могут приобрести любое количество токенов, предоставляющее им пропорциональное право собственности на недвижимость. Токены можно покупать и продавать на блокчейн-платформе. Благодаря токенизации недвижимость может стать более ликвидной и доступной для широкого круга инвесторов. Это может упростить процесс покупки и продажи недвижимости, что является фактором роста инвестиционной составляющей спроса на рынке жилой недвижимости.

Обращаясь к микрофакторам спроса, проявляющимся на уровне организации-застройщика, следует отметить, что наряду с периодически возникающей проблемой затоваривания на рынке жилой недвижимости, есть застройщики, которым удается продавать практически все квартиры до сдачи жилого комплекса. Несмотря на то, что эксперты главными причинами снижения спроса считают «неудачно» сложившиеся макрофакторы, от решений и действий застройщиков на самом деле многое зави-

<sup>16</sup> В России просубсидируют проекты «зеленого» жилья. URL: <https://lenta.ru/news/2023/10/31/prosubsidiruyut>.

<sup>17</sup> URL: <https://delprof.ru/press-center/law-news/pravительство-utverdilo-postanovlenie-ob-informat-sionnom-modelirovanii-v-dolevom-stroitelstve>.

<sup>18</sup> Проектное финансирование: уже не проект, но жесткая реальность. URL: <http://anch.ru/publication/read/14499>.

сит. Здесь и субсидирование за счет средств застройщиков и адаптация предложения под значимую комбинацию ценностей искомых целевыми потребителями. Успешные в продажах компании ищут способы обеспечения будущих продаж на основе исследования ценностей, искомых целевыми потребителями по каждому проекту. Сегодня можно говорить о тенденции развития группы неценовых факторов спроса, позволяющих минимизировать разрыв между значимой комбинацией ценностей искомых целевыми потребителями и предложениями застройщиков.

### Выводы

Исследование спроса на рынке жилой недвижимости и влияющих на него факторов является сложной и всегда актуальной проблемой, поскольку спрос зависит от множества случайных и неслучайных факторов, находящихся во взаимовлиянии, что позволяет говорить о необходимости рассмотрения их в системе.

Критерии выбора жилья следует трактовать как факторы спроса.

Наиболее значимыми факторами спроса сегодня в России являются макрофакторы, влияние которых на спрос неоднозначно. Состав ряда групп этих факторов дополняется новыми факторами спроса. При этом усиливается действие таких факторов как цифровизация, ориентация на зеленые технологии, предпочтения при выборе жилья поколения Z.

Тенденция такого фактора спроса как реализация концепции адаптации проектов строительства под значимую комбинацию ценностей, искомых целевыми потребителями будет залогом успеха принявших ее застройщиков и в то же время, фактором развития конкуренции.

### Список использованной литературы

1. Астафьев С.А. Исследование факторов спроса и оценки инвестиционной привлекательности жилой недвижимости / С.А. Астафьев, И.А. Саенко. — EDN KRNIQQ // Недвижимость: экономика, управление. — 2018. — № 4. — С. 29–32.
2. Бердникова В.Н. Влияние демографических процессов на развитие локальных рынков жилой недвижимости / В.Н. Бердникова. — DOI 10.34680/BENEFICIUM.2023.3(48).13-20. — EDN BTPSUC // BENEFICIUM. — 2023. — № 3 — С. 13–20.
3. Богданова Ю.Н. Платежеспособный спрос и уровень доступности жилья на рынке недвижимости Москвы / Ю.Н. Богданова, Ж.А. Хоркина. — DOI 10.33622/0869-7019.2020.11.63-68. — EDN VDCCGR // Промышленное и гражданское строительство. — 2020. — № 11. — С. 63–68.
4. Викторов М.Ю. Жилищное строительство в современных условиях торможения экономического роста / М.Ю. Викторов. — DOI 10.22227/1997-0935.2020.12.1708-1716. — EDN ARCUID // Вестник МГСУ. — 2020. — Т. 15, № 12. — С. 1708–1716.
5. Исследование объема и характеристики спроса на жилую недвижимость в рамках оценки потенциала рынка жилищного строительства и перспектив развития новых территорий г. Казани / С.А. Георгиевский, О.Е. Грицан, М.В. Седлецкая, П.М. Степанцов. — DOI 10.18334/zhs.5.4.40610. — EDN MNUWSU // Жилищные стратегии. — 2018. — Т. 5, № 4. — С. 501–530.
6. Факторы, оказывающие влияющие на эффективность функционирования организации (на примере Красноярского края) / Е.В. Кашина, И.А. Саенко, В.В. Пухова, Е.В. Крелина. — EDN TQEZCQ // Наука и бизнес: пути развития. — 2021. — № 10. — С. 65–70.
7. Киппа О.В. Исследование потребительских предпочтений при строительстве/покупке индивидуального жилья на территории Хабаровска и Хабаровского района / О.В. Киппа, И.Ю. Полякова. — EDN UAWVYW // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке. — 2023. — Т. 1. — С. 479–483.
8. Малкина М.Ю. Особенности формирования спроса, предложения и равновесия на рынке жилой недвижимости России / М.Ю. Малкина, Е.А. Щулепникова. — EDN PZCGBP // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — № 16. — С. 2–14.

9. Оборин М.С. Особенности развития рынка жилищного строительства / М.С. Оборин. — DOI 10.37279/2519-4453-2021-1-12-20. — EDN QFGNCM // Экономика строительства и природопользования. — 2021. — № 1. — С. 12–20.

10. Овсянникова Т.Ю. Жилищная обеспеченность и жилищный спрос в России: нарастание рыночных диспропорций / Т.Ю. Овсянникова, О.В. Рабцевич, И.В. Югова. — EDN IJFXGP // Недвижимость: экономика, управление. — 2019. — № 3. — С. 36–41.

11. Огородникова Т.В. Учет цикличности рынка недвижимости при принятии инвестиционных решений / Т.В. Огородникова, Б.М. Бедин, А.А. Соломеин. — DOI 10.17150/2500-2759.2023.33(1).57-65. — EDN WXREFH // Известия Байкальского государственного университета. — 2023. — Т. 33, № 1. — С. 57–65.

12. Плетнева Н.Г. Вызовы и тенденции развития жилищного строительства в «эпоху беспорядка» / Н.Г. Плетнева, Д.В. Сбитнева. — EDN YXIXSG // Теоретическая экономика. — 2021. — № 11. — С. 116–121.

13. Светник Т.В. Стратегические возможности и стратегии организаций-застройщиков в условиях проектного финансирования / Т.В. Светник, Е.В. Федюкович. — DOI 10.17150/2500-2759.2022.32(1).89-102. — EDN BVJAPL // Известия Байкальского государственного университета. — 2022. — Т. 32, № 1. — С. 89–102.

14. Третьяченко Т.В. Эластичность спроса на современном этапе развития российского рынка жилой недвижимости / Т.В. Третьяченко, Г.Б. Пивоварова. — EDN VZUNTD // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2020. — № 3. — С. 175–181.

15. Трещевский Ю.И. Инструменты содействия развитию рынка жилищного строительства региона в условиях санкций: состояние и перспективы / Ю.И. Трещевский, А.А. Соболева. — DOI 10.17308/meps/2078-9017/2022/12/30-42. — EDN APKJUY // Современная экономика: проблемы и решения. — 2022. — № 12. — С. 30–42.

16. Шеломенцева Н.Н. Исследование спроса и предложения на рынке первичного жилья через структурирование по принципу числа и комнатности квартир / Н.Н. Шеломенцева. — DOI 10.17150/2500-2759.2021.31(3).335-346. — EDN ULHAZT // Известия Байкальского государственного университета. — 2021. — Т. 31, № 3. — С. 335–346.

17. Экономика недвижимости : учеб. пособие / О.П. Кузнецова, Д.Ю. Смирнов, С.В. Кузнецова [и др.]. — Омск : Изд-во ОмГТУ, 2020. — 256 с.

18. Экономика недвижимости : учебник / А.Н. Асаул, Г.М. Загидуллина, П.Б. Люлин, Р.М. Сиразетдинов. — 18-е изд., испр. и доп. — Москва : Юрайт, 2022. — 353 с.

## References

1. Astafev S.A., Saenko I.A. Research of Demand's Factors and Evaluation of Investment's Attractiveness of Residential Real Estate. *Nedvizhimost': ekonomika, upravlenie = Real Estate: Economics, Management*, 2018, no. 4, pp. 29–32. (In Russian). EDN: KRNIQQ.

2. Berdnikova V.N. Impact of Demographic Processes on the Development of Local Residential Real Estate Market. *BENEFICIUM*, 2023, no. 3, pp. 13–20. (In Russian). EDN: BTP-SUC. DOI: 10.34680/BENEFICIUM.2023.3(48).13-20.

3. Bogdanova Yu.N., Horkina Zh.A. Solvent Demand and Housing Affordability Levels in the Moscow Residential Real Estate Market. *Promyshlennoe i grazhdanskoe stroitel'stvo = Industrial and Civil Engineering*, 2020, no. 11, pp. 63–68. (In Russian). EDN: VDCCGR. DOI: 10.33622/0869-7019.2020.11.63-68.

4. Viktorov M.Yu. Housing Construction in the Present-Day Context of Decelerating Economic Growth. *Vestnik MGSU = Scientific and Engineering Journal for Construction and Architecture*, 2020, vol. 15, no. 12, pp. 1708–1716. (In Russian). EDN: ARCUID. DOI: 10.22227/1997-0935.2020.12.1708-1716.

5. Georgievskiy S.A., Gritsan O.E., Sedletskaia M.V., Stepantsov P.M. Study of the Volume and Characteristics of Demand for Residential Real Estate in the Framework of Assessing the Potential of the Housing Market and the Prospects for the Development of New Territories of Kazan. *Zhilishchnye strategii = Russian Journal of Housing Research*, 2018, vol. 5, no. 4, pp. 501–530. (In Russian). EDN: MNUWSU. DOI: 10.18334/zhs.5.4.40610.

6. Kashina E.V., Saenko I.A., Pukhova V.V., Krelina E.V. Factors Affecting the Efficiency of the Construction Organizations Functioning (Exemplified by the Krasnoyarsk Territory). *Nauka i biznes: puti razvitiya* = *Science and Business: Ways of Development*, 2021, no. 10, pp. 65–70. (In Russian). EDN: TQEZCQ.
7. Kippa O.V., Polyakova I.Yu. Research of Consumer Preferences in Construction/Purchase of Individual Housing on the Khabarovsk and Khabarovsk District Territory. *Nauchno-tehnicheskoe i ehkonomicheskoe sotrudnichestvo stran ATR v XXI veke* = *Scientifically Technical and Economical Cooperation in Asia-Pacific Countries in the 21st Century*, 2023, vol. 1, pp. 479–483. (In Russian). EDN: UAWVYW.
8. Malkina M.YU., Shchulepnikova E.A. Features of the Formation of Demand, Supply and Balance in the Russian Residential Real Estate Market. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika* = *Economic Analysis: Theory and Practice*, 2013, no. 6, pp. 2–14. (In Russian). EDN: PZCGBP.
9. Oborin M.S. Features of the Housing Construction Market Development. *Ekonomika stroitel'stva i prirodopol'zovaniya* = *Construction Economic and Environmental Management*, 2021, no. 1, pp. 12–20. (In Russian). EDN: QFGNCM. DOI: 10.37279/2519-4453-2021-1-12-20.
10. Ovsyannikova T.Yu., Rabtsevich O.V., Yugova I.V. Housing Supply and Housing Demand in Russia: Growing Market Imbalances. *Nedvizhimost': ekonomika, upravlenie* = *Real Estate: Economics, Management*, 2019, no. 3, pp. 36–41. (In Russian). EDN: IJFXGP.
11. Ogorodnikova T.V., Bedin B.M., Solomein A.A. Taking into Account the Real Estate Market Cyclicalities when Making Investment Decisions. *Izvestiya Baikal'skogo gosudarstvennogo universiteta* = *Bulletin of Baikal State University*, 2023, vol. 33, no. 1, pp. 57–65. (In Russian). EDN: WXREFH. DOI: 10.17150/2500-2759.2023.33(1).57-65.
12. Pletneva N.G., Sbitneva D.V. Challenges and Trends in the Development of Housing Construction in the “Era of Disorder”. *Teoreticheskaya ekonomika* = *Theoretical Economy*, 2021, no. 11, pp. 116–121. (In Russian). EDN: YXIXSG.
13. Svetnik T.V., Fedyukovich E.V. Strategic Opportunities and Strategies of Developer Organizations in the Context of Project Financing. *Izvestiya Baikal'skogo gosudarstvennogo universiteta* = *Bulletin of Baikal State University*, 2022, vol. 32, no. 1, pp. 89–102. (In Russian). EDN: BVJAPL. DOI: 10.17150/2500-2759.2022.32(1).89-102.
14. Tretyachenko T.V., Pivovarov G.B. Elasticity of Demand at the Current Stage of Development of Russian Residential Real Estate Market. *Vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta* = *Vestnik of Rostov State University*, 2020, no. 3, pp. 175–181. (In Russian). EDN: VZUNTD.
15. Treshchevsky Yu.I., Soboleva A.A. Tools to Assist Market Development in Housing Construction in the Region under Sanctions: Status and Prospects. *Sovremennaya ekonomika: problemy i resheniya* = *Modern Economics: Problems and Solutions*, 2022, no. 12, pp. 30–42. (In Russian). EDN: APKJUY. DOI: 10.17308/meps/2078-9017/2022/12/30-42.
16. Shelomentseva N.N. Research on Supply and Demand in the Primary Housing Market by Structurizing on the Basis of the Number of Apartments and Bedrooms. *Izvestiya Baikal'skogo gosudarstvennogo universiteta* = *Bulletin of Baikal State University*, 2021, vol. 31, no. 3, pp. 335–346. (In Russian). EDN: ULHAZT. DOI: 10.17150/2500-2759.2021.31(3).335-346.
17. Kuznetsova O.P., Smirnov D.Yu., Kuznetsova S.V., Samokhvalova O.M., Yumaev E.A. *Real Estate Economy*. Omsk State Technical University Publ., 2020. 256 p.
18. Asaul A.N., Zagidullina G.M., Lyulin P.B., Sirazetdinov R.M. *Real Estate Economy*. 18<sup>th</sup> ed. Moscow, Yurait Publ., 2022. 353 p.

### Информация об авторах

**Новикова Надежда Григорьевна** — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и сервиса, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, [ngn777@mail.ru](mailto:ngn777@mail.ru), SPIN-код: 8585-1643, Scopus Author ID: 57201032299, ResearcherID: AAB-3810-2021.

**Кубасова Татьяна Иннокентьевна** — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента и сервиса, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, [KubasovaTI@bgu.ru](mailto:KubasovaTI@bgu.ru), SPIN-код: 8349-2729, Scopus Author ID: 57201029937, ResearcherID: AAB-3803-2021.

### Authors

*Nadezhda G. Novikova* — D.Sc. in Economics, Professor, Department of Management and Service, Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation, [ngn777@mail.ru](mailto:ngn777@mail.ru), SPIN-Code: 8585-1643, Scopus Author ID: 57201032299, ResearcherID: AAB-3810-2021.

*Tatiana I. Kubasova* — D.Sc. in Economics, Associated Professor, Professor of the Department of Management and Service, Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation, [KubasovaTI@bgu.ru](mailto:KubasovaTI@bgu.ru), SPIN-Code: 8349-2729, Scopus Author ID: 57201029937, ResearcherID: AAB-3803-2021.

### Вклад авторов

Все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации. Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

### Contribution of the Authors

The authors contributed equally to this article. The authors declare no conflicts of interests.

### Для цитирования

Новикова Н.Г. Тенденции факторов спроса на рынке жилой недвижимости / Н.Г. Новикова, Т.И. Кубасова. — DOI 10.17150/2411-6262.2023.14(4).1463-1475. — EDN FEDUGL // Baikal Research Journal. — 2023. — Т. 14, № 4. — С. 1463–1475.

### For Citation

Novikova N.G., Kubasova T.I. Trends in Demand Factors in the Residential Real Estate Market. *Baikal Research Journal*, 2023, vol. 14, no. 4, pp. 1463–1475. (In Russian). EDN: FEDUGL. DOI: 10.17150/2411-6262.2023.14(4).1463-1475.