

Шалина Дарья Сергеевна,

студент,
кафедра экономики и управления строительством и рынком недвижимости,
Институт экономики и управления,
ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина»
г. Екатеринбург, Российская Федерация

Щербинин Эдуард Максимович,

студент,
кафедра экономики и управления строительством и рынком недвижимости,
Институт экономики и управления,
ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина»
г. Екатеринбург, Российская Федерация

Степанова Наталья Романовна,

кандидат технических наук, доцент,
кафедра экономики и управления строительством и рынком недвижимости,
Институт экономики и управления,
ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина»
г. Екатеринбург, Российская Федерация

ГИБРИДНЫЙ ФОРМАТ ЖИЛЬЯ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ РИСКА НЕСТАБИЛЬНОГО СПРОСА И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЙ*Аннотация:*

Статья посвящена социально-экономическому обоснованию создания гибридного формата жилья в районе комплексного освоения территорий. Состояние рынка жилой недвижимости нестабильно, прогнозируется снижение спроса на фоне сокращения выдачи ипотечных кредитов, льготных программ и роста цен на жилье. Необходимо формирование актуального продукта, востребованного в определенный момент времени, такого как гибридный формат жилья. Сочетание разных видов жилья, нацеленных на разные целевые аудитории, позволяет диверсифицировать риски при сниженном спросе и даже получить больший экономический эффект, что доказывают результаты исследования.

Ключевые слова:

Риски рынка недвижимости, спрос на жилье, гибридный формат жилья, комплексное развитие территорий.

С каждым годом темпы строительства увеличиваются, рынок недвижимости наполняется все новыми и новыми жилыми площадями. Сектор недвижимости в России оказывает значительное влияние на экономику, с высокими затратами и мультипликативным эффектом до 5 рублей на каждый вложенный рубль [1]. А незавершенные строительные проекты являются важным показателем экономического развития и стабильности страны [2].

Актуальность. Актуальность исследования обусловлена текущей ситуацией на рынке жилой недвижимости и прогнозу дальнейшего развития. Рынок недвижимости в России переживает стремительный рост: выручка увеличилась на 53% в третьем квартале 2023 г. и на 80% за последние 12 месяцев. Несмотря на рекордные объемы строительства, доля непроданных новостроек остается высокой в среднем по России [2].

С другой стороны, в Свердловской области наблюдается дефицит новостроек: соотношение распроданности и стройготовности превышает 80% (норма 70%), а срок реализации строящегося непроданного жилья составил 1,5 года, что меньше нормативного значения в 2 раза (см. рис. 1) [3].

В результате цены на новостройки в регионе выросли сильнее, чем в среднем по стране. Сложившееся ситуация объясняется всплеском ипотечных кредитов в России, который можно рассматривать как результат осознания людьми того, что страна движется к ухудшению экономической ситуации. Инвестирование в недвижимость – это способ обрести стабильность в условиях неопределенности на финансовых рынках и рынках недвижимости [2].

Исходя из текущей ситуации прогнозируются следующие изменения рынка недвижимости на ближайшие 3 года:

сокращение маятниковой миграции и создание рабочих мест;

- спрос на рынке первичного жилья будет находиться под давлением высоких рыночных ставок, модификации условий льготных программ и ужесточения требований к заемщикам [1, 3];
- разница в стоимости квадратного метра в новостройках и на вторичке будет сокращаться, а предпочтения покупателей сместятся на более доступные объекты меньшей площади или в менее популярных локациях [1];
- застройщики будут сокращать запуски новых проектов из-за уменьшения спроса. Как следствие, увеличатся риски падения ввода жилья в эксплуатацию после 2026 года [2, 4].

По состоянию на 01.01.2024		Запасы строящегося жилья (на конец периода), лет	Срок реализации непроданного строящегося жилья (на конец периода), лет	Соотношение распроданности и стройготовности (на конец периода),%
Нормальный уровень		2-3 года	2-3 года	70%
Россия		2,8	2,1	80
1	Москва	3,4	2,1	88
2	Московская обл.	2,0	2,4	72
3	Краснодарский кр.	3,2	2,9	64
4	Санкт-Петербург	2,5	2,3	76
5	Свердловская обл.	2,9	1,5	98
6	Ленинградская обл.	2,6	3,5	65
7	Новосибирская обл.	3,1	1,9	77
8	Тюменская обл.	3,2	1,7	97
9	Ростовская обл.	3,0	1,8	90
10	Татарстан	3,4	1,9	86

Рисунок 1 – Показатели сбалансированности в ТОП-10 регионах по объему строящегося жилья [3]

Так рынок недвижимости в России сталкивается со значительными угрозами, включая потенциальный пузырь, сокращение выдачи ипотечных кредитов и высокие шансы на тщательно управляемый спад, чтобы предотвратить катастрофу [2]. Для того, чтобы недвижимость и далее оставалась привлекательным объектом для инвестиций, необходимо формирование актуального продукта, востребованного в определенный момент времени.

Научная новизна. В целях сокращения риска спада спроса на жилье и дальнейших трудностей застройщиков в исследовании предложено создать жилой район в гибридном формате: сочетания жилья для постоянного проживания и для сдачи в аренду (доходные дома). Такой подход позволит диверсифицировать риски и представить варианты квартир для разных целевых аудиторий, максимально отвечающие их потребностям. В исследовании представлено обоснование необходимости создания двух видов объектов недвижимости с описанием портрета целевой аудитории.

Цель и задачи. Целью данного исследования является обоснование подхода создания гибридного жилого района для диверсификации рисков и получения максимального эффекта от продажи недвижимости.

Для достижения поставленной цели авторы выделили следующие задачи:

- 1) описать проектируемый земельный участок, на основе которого будут проводиться расчеты;
- 2) провести SWOT-анализ земельного участка и его окружения;
- 3) предложить варианты концепций проекта и сравнить их;
- 4) сравнить план продаж при реализации только жилых домов с постоянным проживанием и план продаж с доходным домом.

В ходе исследования использовались теоретические методы исследования: обзор научной литературы и Интернет-источников, анализ, синтез и обоснование.

Исследование

Анализ территории. В качестве базы исследования используется участок, расположенный в районе Новоколыцковский в 11 км от центра города Екатеринбург, Свердловской области. Земельный участок граничит с Международным выставочным центром «Екатеринбург-ЭКСПО», Дворцом водных видов спорта, трассой ЕКАД и Кольцовский трактом.

Земельный участок находится в Зоне смешенной и общественно-деловой застройки (по Генплану) и Зоне торговых объектов, логистики и иного коммерческого назначения (ПЗЗ), в связи с чем требуется смена вида разрешенного использования. Также участок расположен на заболоченной местности, требуется осушение болота.

Характеристики района Новоколыцковский:

- район позиционируется как перспективный многопрофильный район / микрорайон будущего;
- возможность получения образовательных и бытовых услуги рядом с домом («all-in-one»);
- комфортные и безопасные условия проживания;
- сокращение маятниковой миграции и создание рабочих мест;
- современность и экологичность;
- баланс жилой, социальной и коммерческой инфраструктуры.

Создается впечатление самостоятельного города, города для людей и города будущего.

На основе проведенного анализа градостроительных ограничений земельного участка, ресурсного качества, окружения, транспортной доступности составлен SWOT-анализ территории (таблица 1).

Таблица 1 – SWOT-анализ земельного участка

Сильные стороны	Слабые стороны
– Ровный, свободный от застройки участок – Региональные и международные точки притяжения внутри района – Современная застройка, следование актуальным трендам – Перспективы развития скоростного наземного транспорта – Перспективы создания технопарка – Позиционирование всего района как города будущего – Было проведено осушение и отверждение почвы – Строится кампус УрФУ – Готовая общественная транспортная система	– Развитие системы общественного транспорта в текущий момент – Текущий имидж территории (соседство с Птицефабрикой, болотистая местность) – Мало развита коммерческая инфраструктура на текущий момент (нет магазинов, аптек, кафе и т.п.) – Низкая емкость локального спроса на старте проекта (низкая плотность населения района) – Участок пересекает дорога – Удалённость от города – Относительно рядом аэропорт
Возможности	Угрозы
– Возможность создания уникального жилого квартала в границах района Новокольцовского как города будущего – Создание живого квартала как полноценного города (город в городе) – Развитие соц. инфраструктуры от детского сада до университета – (в т. ч. стартап) – Экологический и рекреационный потенциал при переносе Птицефабрики	– Медленное развитие системы общественного транспорта, не успевающее за развитием территории – Рост транспортной нагрузки на существующие дороги – Развитие текущих промышленных производств (экология) – Внутренняя конкуренция в районе Новокольцовский

Предпосылки концепции проекта. Формирование концепции проекта основывалось на трех предпосылках. Мы обратились к характеристикам района и его позиционированию для продолжения общей идеи района. Также мы воспользовались результатами социально-экономического анализа для определения целевой аудитории. Основные тренды жилой недвижимости отразили конкурентные черты создаваемого жилого квартала (рисунок).

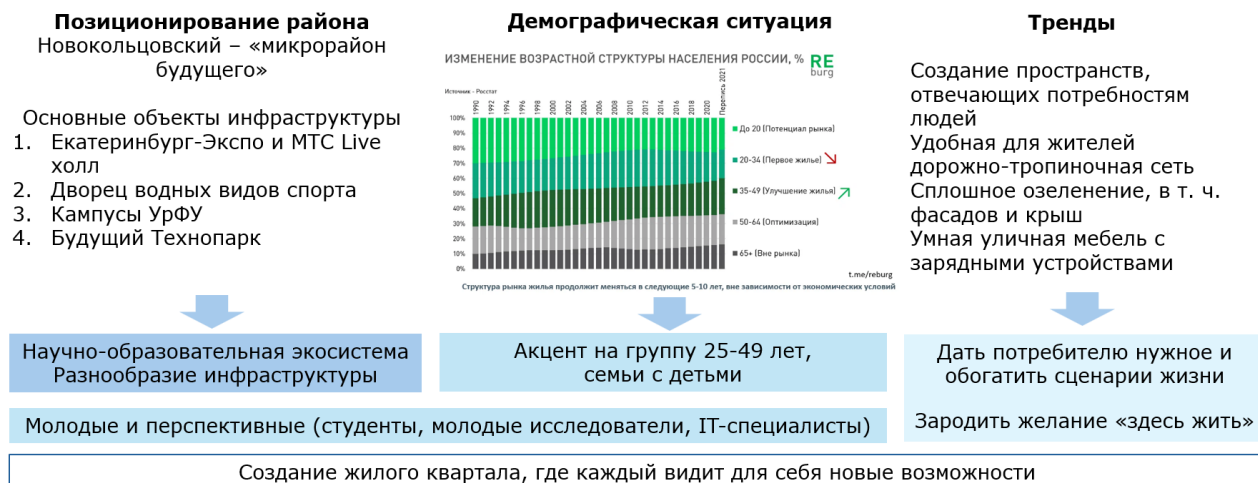


Рисунок 2 – Предпосылки формирования концепции проекта

Позиционирование всего района отражает идею создания научно-образовательной экосистемы с разнообразной инфраструктурой. Исходя из демографической ситуации мы видим потребность в жилье для группы населения в возрасте 25-49 лет, в основном это семьи с детьми. При этом основываясь на позиционировании и демографии можно выделить вторую целевую аудиторию – молодые и перспективные люди (студенты, молодые исследователи, IT-специалисты). Последние тренды диктуют нам установки предоставлению потребителю необходимого, обогащения сценариев жизни и зарождения желания «здесь жить».

Таким образом, формируется общее видение концепции проекта как жилого квартала, где каждый видит для себя новые возможности.

Варианты концепций проекта. Варианты концепции разделились в соответствии с двумя целевыми аудиториями: семьи с детьми и молодежный квартал. При этом для семей предполагается продажа квартир для постоянного проживания. А для молодых людей – сдача квартир в аренду, т. е. создание доходного дома (табл. 2).

Таблица 2 – Описание целевых аудиторий для разных концепций

Название концепции	Возможности для детей (семейный жилой квартал)	Возможности для самореализации (молодые и перспективные)
Описание ЦА	Семьи с 2 и более детьми (возраст родителей – 25+). Оба члена семьи работают (преимущественно в IT-сфере). Ключевая ценность дети и их будущее. Будущая ЦА: дети, которые вырастут в районе	Исследователи, приезжающие для работы и учебы в университете или научных центрах (НПР, студенты и аспиранты). Гости города, которые приехали на мероприятие в Экспо или Деревню Универсиады. Фрилансеры
Мотив	Создание возможностей для развития детей. Обеспечение детей более благополучным окружением (научно-образовательная инфраструктура). Расширение площади, улучшение жилья	Создание возможностей для самореализации (учеба/работа) в научно-образовательной экосистеме. Рассматривают недвижимость как вариант краткосрочной или долгосрочной аренды
Требования / критерии отбора ЖК	– Близость к школе, детскому саду, больницам, развивающим кружкам – Безопасность: двор без машин, наличие охраны, камер на территории – Наличие детских площадок – Удобство планировок – Транспортная доступность – Надежность застройщика и сроки сдачи – Наличие готовой отделки	– Близость к необходимым объектам инфраструктуры – Наличие небольших квартир с удобной планировкой – Наличие готовой отделки – Современный район, smart-решения – Гибкость и адаптивность общественных пространств

В семейной концепции основной акцент формируется на создании возможностей для детей, в молодежной или доходной – на возможностях самореализации.

Третьей концепцией является гибридный или мультиформатный формат жилого квартала. В данной концепции объединяются две первые, создавая пространство для разных групп населения.

Сравнение жилых и доходных домов. В рамках данного исследования под доходным домом понимают жилой дом, квартиры которого предназначены для сдачи в аренду потенциальной целевой аудитории. Квартиры в доме могут принадлежать как одному крупному инвестору, так и нескольким частным инвесторам. В таблице 3 представлено отличие доходных домов от жилых.

Таблица 3 – Сравнение жилых и доходных домов

Параметр	Жилые дома	Доходные дома
Срок экспозиции	120 дней	До 30 дней (при наличии покупателя на стадии предпроектной оценки)
Квартирография	60 % - 2х-комнатные и 3х-комнатные квартиры 40 % - 1-комнатные квартиры	70 % – 1-комнатные квартиры и студии 30 % – 2-комнатные квартиры
Скидка на жилье	От 20 до 5% (в зависимости от стадии строительства)	20% на все квартиры (при условии выкупа всех площадей, для крупных инвесторов) От 20 до 5% (в зависимости от стадии строительства, для одиночных инвесторов)
Объем продаж	Варьируется в зависимости от степени готовности объекта	100% определен в моменте старта продаж (для крупных инвесторов) Варьируется в зависимости от степени готовности объекта для одиночных инвесторов
Количество сделок	Количество квартир=количество сделок	Количество инвесторов = количество сделок

В одном из прошлых исследований мы рассмотрели, как внедрение новой технологии снижает вероятность возникновения рисков проекта, что отражается на снижении ставки дисконтирования и получения большого экономического эффекта [5]. Здесь аналогичная ситуация. Мы нацелены не на одну, а на две целевые аудитории. Это позволяет снизить риск отсутствия спроса на жилье, а также снизить срок экспозиции. Благодаря этому ставка дисконтирования при гибридном формате ниже, чем при реализации одной из предложенных выше концепций.

При гибридном формате возможно спрогнозировать поступления от крупного инвестора, который будет выкупать все квартиры в доме для дальнейшей их сдачи в аренду. Потенциальным покупателем доходного дома в данном проекте может быть Уральский Федеральный университет, кампусы которого будут расположены в данном районе. Потребность в доходном доме университета обусловлена недостаточным количеством мест в общежитии, а также потенциальным количеством приезжих исследователей в технопарк.

Результаты исследования

Почему гибридный формат позволяет решить риски семейной и молодежной концепции?

Риски семейного жилого квартала:

- снижение спроса на жилье со стороны семейных покупателей из-за изменения условий / отмены семейной ипотеки, роста цен на жилье;
- повышенная конкуренция при застройке соседних кварталов (отсутствует информация о концепциях соседних кварталов);
- квартал может стать гетто-районом, когда дети вырастут.

Риски молодежного жилого квартала:

- недостаточно планировочных решений для семей на перспективу;
- превышение предложений аренды над реальным спросом рынка;
- сильная зависимость от сезонности и календаря мероприятий района.

Мультиформатный жилой квартал позволяет:

- диверсифицировать риски спроса на жилье
- предложить покупателям разнообразные планировочные решения
- создать многофункциональное пространство для всех возрастов
- проводить мероприятия для гостей города внутри квартала для привлечения покупателей
- создать единую живую экосистему по концепции «all-in-one», дополняя потребности концепции 1 и 2.

Заключение

Текущая ситуация, сложившаяся на рынке жилой недвижимости, требует адаптивного и гибкого подхода реализации новых проектов. Вместе с рынком недвижимости меняются и предпочтения покупателей, которые важно правильно спрогнозировать и предусмотреть решение. В исследовании рассмотрен кейс создания гибридного формата жилого квартала как ответ на вызов рынка и потребностей покупателей.

В первом случае сочетание двух форматов жилья позволяет диверсифицировать риски и обезопасить себя получением гарантированного дохода от крупных инвесторов при снижении спроса на жилье. Отсюда выделяется обоснование второго случая (новые потребности потребителей). Если первая (семейная) целевая аудитория диктуется демографической ситуацией, то вторая (молодежная/доходная) выявлена проблемой, с которой сталкивается университет многие годы – нехватка мест в общежитии, и окружением проектируемого земельного участка (технопарк, выставочный центр, спортивные объекты). Предложенный формат жилого квартала не только создает безопасность для инвестора- застройщика, но и позволяют разнообразить городскую среду и повысить качество жизни населения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Что будет с рынком жилой недвижимости и ипотеки в России в 2024 году [Электронный ресурс]. – URL: <https://blog.domclick.ru/novosti/post/chto-budet-s-rynkom-zhiloj-nedvizhimosti-i-ipoteki-v-rossii-v-2024-godu> (дата обращения: 25.03.2024).
2. Недвижимость тянет на дно. Разговор с Игорем Липсицем [Электронный ресурс]. – URL: https://www.youtube.com/watch?v=N5MG8R5_1yY (дата обращения: 25.03.2024).
3. Рынок новостроек возвращается к балансу после ажиотажного спроса. Дом.рф [Электронный ресурс]. – URL: <https://дом.рф/media/news/dom-rf-rynok-novostroek-vozvrashchaetsya-k-balansu-posle-azhiotazhnogo-sprosa/> (дата обращения: 25.03.2024).
4. Итоговый обзор о развитии жилищной сферы. Дом.рф [Электронный ресурс]. – URL: <https://дом.рф/upload/iblock/9ee/gg2m2lvk5a24b2ilfmb1050bnt12a1ik.pdf> (дата обращения: 25.03.2024).
5. Шалина Д. С., Ларионова В. А. Building Information Modeling (BIM) как способ снижения рисков удорожания стоимости проекта // Фундаментальные исследования. – 2021. – № 2. – С. 215–222.

Shalina Daria S.,

graduate student,
master's degree student,
department of economics and management of construction and real estate market,
Institute of Economics and Management,
Ural Federal University Named after the First President Russia B.N. Yeltsin,
Ekaterinburg, Russian Federation

Shcherbinin Eduard M.,

master's degree student,
department of economics and management of construction and real estate market,
Institute of Economics and Management,
Ural Federal University Named after the First President Russia B.N. Yeltsin,
Ekaterinburg, Russian Federation

Stepanova Natalya R.,

candidate of technical sciences, associate professor,
department of economics and management of construction and real estate market,
Institute of Economics and Management,
Ural Federal University named after the First President of Russia B.N. Yeltsin
Ekaterinburg, Russian Federation

**HYBRID HOUSING FORMAT AS A WAY TO REDUCE THE RISK OF UNSTABLE DEMAND
AND ITS CONSEQUENCES**

Abstract:

The article is devoted to the socio-economic justification of the creation of a hybrid housing format in the area of integrated development of territories. The state of the residential real estate market is unstable, a decrease in demand is predicted against the background of a reduction in mortgage loans, preferential programs and rising housing prices. It is necessary to create an up-to-date product that is in demand at a certain point in time, such as a hybrid housing format. The combination of different types of housing aimed at different target audiences allows you to diversify risks with reduced demand and even get a greater economic effect, as the results of the study prove.

Keywords:

Real estate market risks, housing demand, hybrid housing format, integrated development of territories.