

Научная статья

Original article

УДК 332.72-045.26(571.12-25)

doi: 10.55186/2413046X\_2022\_7\_10\_581

**СТРЕССОВЫЕ СЦЕНАРИИ ПАДЕНИЯ СПРОСА НА ЖИЛУЮ  
НЕДВИЖИМОСТЬ В ГОРОДЕ ТЮМЕНИ  
STRESSFUL SCENARIOS OF FALLING DEMAND FOR RESIDENTIAL  
REAL ESTATE IN THE CITY OF TYUMEN**



**Ермакова Анна Михайловна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры геодезии и кадастровой деятельности, ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет», E-mail: [ermakovaam@tyuiu.ru](mailto:ermakovaam@tyuiu.ru)

**Андреева Оксана Сергеевна**, кандидат социологических наук, доцент центра проектного обучения, ФГБОУ ВО «Тюменский индустриальный университет», E-mail: [andreevaos@tyuiu.ru](mailto:andreevaos@tyuiu.ru)

**Ermakova Anna Mikhailovna**, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Geodesy and Cadastral Activity, Tyumen Industrial University, E-mail: [ermakovaam@tyuiu.ru](mailto:ermakovaam@tyuiu.ru)

**Andreeva Oksana Sergeevna**, Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor of the Center for Project Training, Tyumen Industrial University, E-mail: [andreevaos@tyuiu.ru](mailto:andreevaos@tyuiu.ru)

**Аннотация.** В статье приведены результаты исследований развития рынка жилой недвижимости на современном этапе, рассмотрены наиболее востребованные районы города с точки зрения купли-продажи. Представлены сценарии падения спроса на жилую недвижимость и меры поддержки в условиях стресс-сценариев.

**Abstract.** The article presents the results of research on the development of the residential real estate market at the present stage, considers the most popular areas of

the city from the point of view of purchase and sale. Scenarios of falling demand for residential real estate and support measures under stress scenarios are presented.

**Ключевые слова:** первичный рынок недвижимости, вторичный рынок недвижимости, индивидуальное жилищное строительство, стрессовые сценарии, падение спроса

**Keywords:** primary real estate market, secondary real estate market, individual housing construction, stress scenarios, falling demand

Рынок недвижимости сложен, его участниками являются большое количество людей и организаций. Это сложное и своеобразное социально-экономическое образование, в котором продавцы и покупатели являются временными участниками и выходят на него от силы 2–3 раза в жизни. У большинства людей нет знаний, навыков и умений, необходимых для правильной подготовки и проведения сделки с недвижимостью. Постоянными участниками на этом рынке являются лишь посредники [1]. Именно они являются носителями принятой технологии выполнения сделок с недвижимостью, умеют претворять ее в жизнь и поддерживать между участниками сделок деловое общение – основу любого рынка и практически всей человеческой деятельности [2].

Первичная недвижимость - это объекты, право собственности, на которые оформляется впервые. Выгоднее всего покупать первичную недвижимость на стадии проектирования или начала строительства, так как чем ближе срок сдачи недвижимости, тем выше на них цены [3].

ТОП–20 застройщиков по количеству сделок с новостройками: СТРАНА Девелопмент Брусника, ГК Меридиан, Сибстройсервис, ПСК ДОМ, ЭНКО Групп, ГК ТИС, ПИК, АКВА, СЗ Звезда, 4D Development, Инко и К, Строй Мир, Партнер–Строй, СкандиаДевелопмент, СБК, СЗ Центр Девелопмент, Тюменгазстрой, ГК В72, ТАЛАН–ТЮМЕНЬ.СТРАНА Девелопмент – 3103 сделок с новостройками, ТАЛАН–ТЮМЕНЬ – 353 сделки за 2019–2022 гг.

На рисунке 1 отмечены самые покупаемые районы (более 1000 сделок) за 2019–2022 гг.

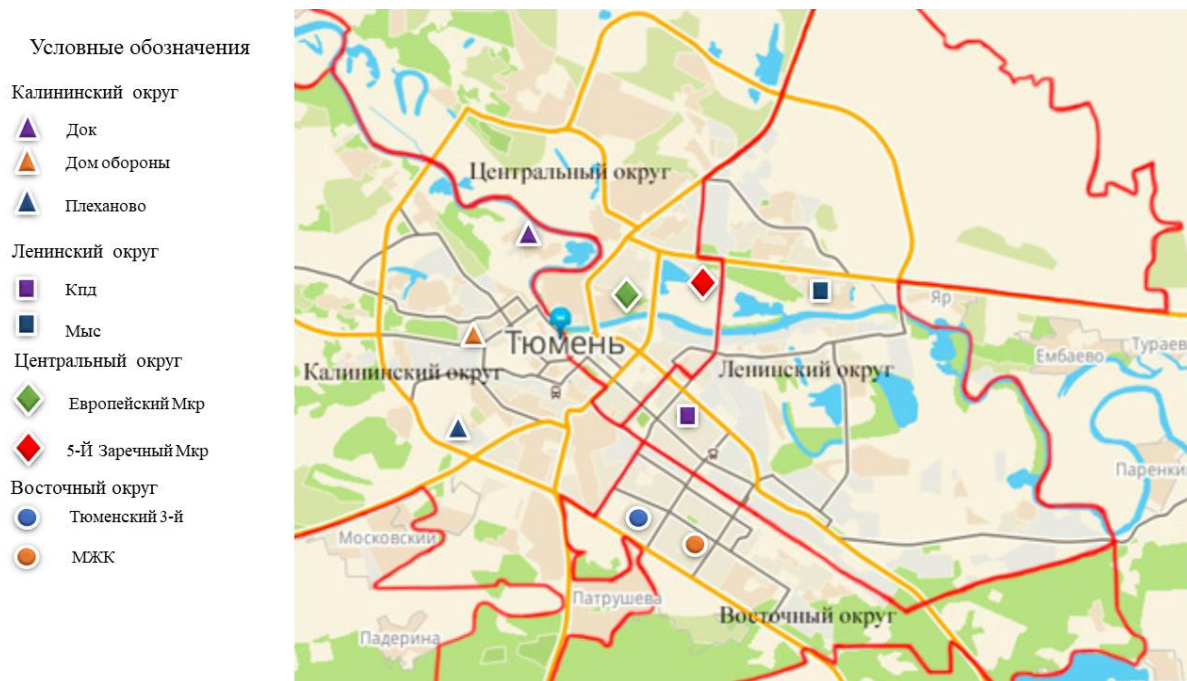
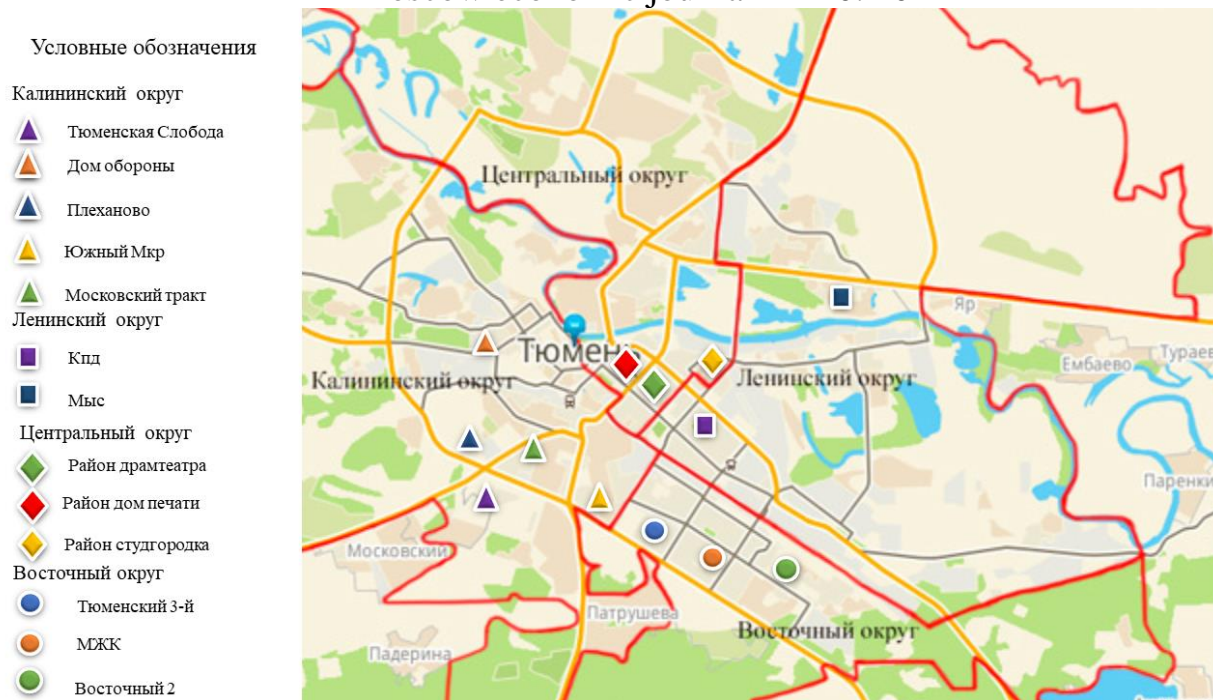


Рисунок 1. Самые покупаемые районы новостроек за 2019–2022 гг.

В Калининском округе наиболее популярный район – Плеханово (2810 сделок), в Ленинском округе – район Мыс (1872 сделки), в Центральном округе – Европейский микрорайон (1623 сделки), в Восточном округе – МЖК (1673 сделки).

Вторичное жилье - это жилая недвижимость, которая зарегистрирована как собственность частных лиц или муниципалитета. Продажа таких объектов проходит от собственника, в ходе оформления сделки право собственности переходит от продавца к покупателю [4].

Одним из важных факторов при покупке жилья является удачное расположение с точки зрения транспортной инфраструктуры. Вторичное жилье можно приобрести за выгодную цену в любом районе. На рисунке 2 отмечены самые популярные районы по количеству сделок (более 1500 сделок) за 2019–2022 гг.



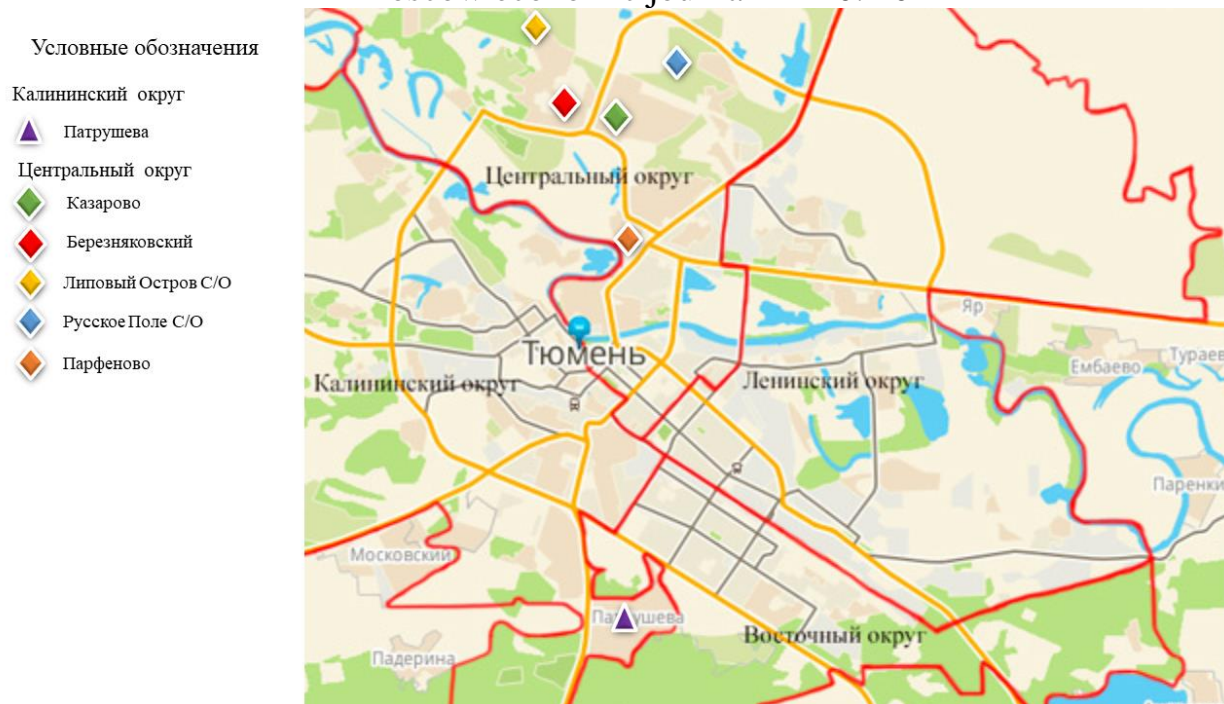
**Рисунок 2. Самые покупаемые районы вторичной недвижимости по сделкам купли–продажи за 2019–2022 гг.**

В Калининском округе наиболее популярный район – дом обороны (3406 сделок), в Ленинском округе – район КПД (4759 сделки), в Центральном округе – Драмтеатр (3228 сделки), в Восточном округе – МЖК (3037 сделки).

Объектами индивидуального жилищного строительства являются отдельно стоящие жилые дома, индивидуальные жилые дома с количеством надземных этажей не более трех и высотой не более 20 метров, которые состоят из комнат и помещений вспомогательного использования для проживания и удовлетворения бытовых нужд граждан. Комнаты и помещения связаны с их проживанием в таких зданиях, и не предназначенные для разделения на самостоятельные объекты [5].

Сначала пандемии 2020 года растёт интерес покупателей к загородной недвижимости [6]. Продолжается рост спроса и сейчас: многие тюменцы на фоне нестабильной геополитической ситуации приняли решение инвестировать в загородную недвижимость.

На рисунке 3 отмечены самые популярные районы города по количеству сделок (более 100 сделок) за 2019–2022 гг.



**Рисунок 3. Самые популярные районы ИЖС по сделкам купли–продажи за 2019–2022 гг.**

Наиболее популярным при сделках с ИЖС в городе Тюмени является центральный округ. Люди предпочитают выбирать недвижимость в деревне Казарово, в поселке Березняковский, в садоводческом обществе Липовый остров и Русское поле, а также в районе Парфеново. В Калининском округе популярной является территория, прилегающая к деревне Патрушева.

В Тюмени объекты ИЖС становятся все более популярными объектами для покупки [7]. Чаще покупатели стали предпочитать квартирам загородные дома. Трехкомнатная квартира в новостройке нередко по площади и стоимости сопоставима с небольшим частным домом. При этом, кроме «квадратов», клиенты получают собственную землю, закрытую территорию, возможность разбить цветник или огород. Однако из-за высокого спроса тюменцы сталкиваются с довольно ограниченным количеством предложений. Пока рынок загородной недвижимости в Тюмени находится на этапе становления: не определены лидеры, нет четкой сегментации жилья, не хватает квалифицированных застройщиков, а

цены устанавливаются «на глаз». В то же время очевидно, что рынок загородного жилья очень перспективен.

Вторичный рынок неразрывно связан с сегментом новостроек – проводится огромное количество альтернативных сделок, когда новостройки приобретаются на средства от продажи вторичного жилья. Именно по этой причине собственники вторичного жилья наращивают цены на фоне роста цен в новостройках. Из-за инфляции продолжают расти цены вверх на строительные материалы, логистику. На этом основании можно предположить, что продолжится рост цен на недвижимость, но из-за низкого спроса его темпы будут ниже, чем за 2020 и 2021 гг.

Возможное падение спроса заставит застройщиков снижать цены, чтобы поддержать необходимую нагрузку и сохранить рабочие места. При реализации любого из сценариев крупные застройщики смогут справиться с негативными последствиями без критических потерь. У средних и малых предприятий возникнут существенные проблемы с обеспечением операционной деятельности, а многие могут начать банкротиться в случае продолжительного кризиса 2022 года в России и сложной эпидемиологической и геополитической ситуации.

Среди ключевых факторов, которые будут влиять на стоимость квадратных метров в 2022 году, эксперты называют геополитическую ситуацию, инфляцию и ставки по ипотеке, высокую стоимость логистики, себестоимость строительства и спрос.

Высокую чувствительность имеют объемы сделок. Обычно на первом этапе кризиса происходит стремление населения защитить свои сбережения. Сохраняют они их за счет сделок купли–продажи недвижимости.

Сценарии ослабления спроса на недвижимость в 2022 году представлены в таблице 1.

Таблица 1. Стрессовые сценарии ослабления спроса на недвижимость в 2022 году

		Умеренный	Негативный	Кризисный
Ключевые экзогенные переменные	Динамика ВВП	2022 год: падение на 2% 2023 год: рост на 1,5–2%	2022 год: падение на 4% 2023 год: рост на 1–1,5%	2022 год: падение на 6–7% 2023 год: рост на 0,5–1%
	Продолжительность стресса	Острая фаза: до конца 2022 года, негативные проявления: в течение 2023 года	Острая фаза: до первого полугодия 2023 года негативные проявления: до конца первого полугодия 2024 года	Острая фаза: в течение 2023 года негативные проявления: до конца 2024 года
Прогнозы	Снижение спроса на жилую недвижимость в 2022 (количество сделок)	Минус 5–10%	Минус 15–20%	Минус 25% и более
	Динамика первичного рынка жилья	2023 год: 3% 2024 год: 4% 2025 год: 5%	2023 год: 2% 2024 год: 3% 2025 год: 4%	2023 год: 0% 2024 год: 2% 2025 год: 3%
	Снижение выручки ТОП–20 застройщиков 2022	до 5 млрд руб.	На 5–10 млрд руб.	На 10–15 млрд руб. и более

Умеренный сценарий предполагает сохранение общей ситуации в стране и карантина до конца 2022 года. При таком сценарии полноценное восстановление спроса на недвижимость может начаться в начале 2023 года. Жилищно–строительные компании временно сократят предложение, чтобы поддержать комфортный для себя уровень цен. Выручка 20 крупнейших застройщиков может сократиться до 5 млрд руб.

Негативный сценарий предполагает сохранение общей ситуации в стране, а также сохранение негативных последствий карантинных мер до первого полугодия 2023 года. Падение объемов рынка сохранится весь 2023 год, так как за продолжительный период заметный процент населения лишится существенной части доходов. Для поддержания текущих объемов продаж застройщикам

придется снижать цены (на 10% и более) и жертвовать частью рентабельности. Выручка 20 крупнейших компаний отрасли при таком сценарии может сократиться на 5–10 млрд. руб.

Кризисный сценарий предполагает сохранение общей ситуации в стране, а также сохранение негативных последствий карантинных, санкционных мер сохранится в течение 2023 года, что приведет к значительному падению спроса – на 25% и более. Вероятно, еще более заметное снижение цен строительных компаний (на 20–30%) для поддержания максимально возможного в этих условиях уровня продаж. Последующее восстановление спроса и цен может занять продолжительное время, от двух до четырех лет. Выручка 20 крупнейших застройщиков в таком сценарии может сократиться на 10–15 млрд руб. и более

В негативном сценарии средние и мелкие игроки со слабым платежеспособным спросом столкнутся с существенными проблемами, и значительная часть из них может обанкротиться еще до начала затяжного кризиса.

Предпосылки стресс–сценариев:

- последствия карантина, резкий спад спроса на период карантина и самоизоляции, поскольку меры борьбы с распространением коронавируса не позволяли проводить осмотр приобретаемой квартиры лично;

- падение спроса из-за повышенной ставки по ипотеке, а также высоких цен на недвижимость;

- текущие неблагоприятные тенденции из-за спецоперации на Украине будут оказывать большее негативное влияние на доходы населения вследствие кумулятивного эффекта, который распространяется на ряд отраслей экономики;

- реальные доходы населения снижаются на протяжении шести лет, что исключает возможность повторения ажиотажного спроса;

- снижение дохода и потеря работы затронут значительную часть потенциальных покупателей, многие из которых отложат решение о приобретении квартиры, чтобы сохранить деньги для удовлетворения текущих потребностей;



- государство будет усиливать поддержку таких структурно важных направлений как строительство и банковское кредитование;

- в случае ослабления спроса на (10% и более) застройщики вряд ли будут ограничивать предложение первичного жилья на рынке. Напротив, они могут начать снижение цен, чтобы сохранить и поддержать объемы продаж и производства для сохранения выручки и рабочих мест.

#### **Список источников**

1. Дворядкина, Е. Б. Тенденции развития регионального рынка персональных услуг и меры его регулирования / Е. Б. Дворядкина, А. А. Елисеева // Государственное регулирование общественных отношений в регионе: социально-экономические, правовые и историко-культурные аспекты : сборник научных статей, Чебоксары, 24 марта 2022 года. – Чебоксары: Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева, 2022. – С. 125-130. – EDN UTUJES.
2. Дворядкина, Е. Б. Социально ориентированные некоммерческие организации: региональная повестка / Е. Б. Дворядкина, Д. М. Простова, Н. А. Истомина. – Екатеринбург : Уральский государственный экономический университет, 2022. – 167 с. – ISBN 978-5-9656-0321-3. – EDN ХТАWRR.
3. Зубарева, Ю. В. Выбор компромисса целей при управлении сельскими территориями в условиях цифровой экономики / Ю. В. Зубарева, А. Ю. Чуба, О. В. Кирилова // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 1(114). – С. 383-387. – EDNJWAQKX.
4. Кирилова, О. В. Информационные системы управления земельными ресурсами / О. В. Кирилова // Новый взгляд на развитие аграрной науки : Сборник материалов Научно-практической конференции аспирантов и молодых ученых, Тюмень, 16 апреля 2021 года. – Тюмень: Государственный аграрный университет Северного Зауралья, 2021. – С. 157-161. – EDNXLVSBO.
5. Кирилова, О. В. Особенности кадрового делопроизводства в Тобольской губернии в конце XVIII в. (на примере указов Тобольского наместнического и

губернского правлений) / О. В. Кирилова, О. В. Устинова // Вопросы истории. – 2019. – № 9. – С. 34-44. – DOI 10.31166/VoprosyIstorii201908Statyi04. – EDN LZLXVO.

6. Кирилова, О. В. Государственное управление конкурентоспособностью в аграрном производстве / О. В. Кирилова // Аграрный вестник Урала. – 2009. – № 12(66). – С. 17-20. – EDN LALSTP.

7. Чуба, А. Ю. Использование цифровых технологий в бережливом производстве / А. Ю. Чуба, О. В. Кирилова, Ю. В. Зубарева // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 11(124). – С. 1256-1258. – DOI 10.34925/EIP.2020.124.11.250. – EDNFZORWZ.

### References

1. Dvoryadkina, E. B. Trends in the development of the regional personal services market and measures of its regulation / E. B. Dvoryadkina, A. A. Eliseeva // State regulation of public relations in the region: socio-economic, legal, historical and cultural aspects : collection of scientific articles, Cheboksary, March 24, 2022. Cheboksary: I.Ya. Yakovlev Chuvash State Pedagogical University, 2022. – pp. 125-130. – EDN UTUJEC.

2. Dvoryadkina, E. B. Socially oriented non-profit organizations: regional agenda / E. B. Dvoryadkina, D. M. Prostova, N. A. Istomina. – Yekaterinburg : Ural State University of Economics, 2022. – 167 p. – ISBN 978-5-9656-0321-3. – EDN XTAWRR.

3. Zubareva, Yu. V. Choosing a compromise of goals in the management of rural territories in the digital economy / Yu. V. Zubareva, A. Yu. Chuba, O. V. Kirilova // Economics and entrepreneurship. – 2020. – № 1(114). – Pp. 383-387. – EDN JWAQKX.

4. Kirilova, O. V. Information systems of land management / O. V. Kirilova // A new look at the development of agrarian science: A collection of materials of the Scientific and practical conference of graduate students and young scientists, Tyumen, April 16,

2021. – Tyumen: State Agrarian University of the Northern Trans–Urals, 2021. - pp. 157-161. – EDN XLVSBO.

5. Kirilova, O. V. Features of personnel records management in the Tobolsk province at the end of the XVIII century. (on the example of the decrees of the Tobolsk vicerealty and provincial boards) / O. V. Kirilova, O. V. Ustinova // Questions of history. – 2019. – No. 9. – pp. 34-44. – DOI 10.31166/VoprosyIstorii201908Statyi04. – EDN LZLXVO.

6. Kirilova, O. V. State management of competitiveness in agricultural production / O. V. Kirilova // Agrarian Bulletin of the Urals. – 2009. – № 12(66). – Pp. 17-20. – EDN LALSTP.

7. Chuba, A. Yu. The use of digital technologies in lean production / A. Yu. Chuba, O. V. Kirilova, Yu. V. Zubareva // Economics and entrepreneurship. – 2020. – № 11(124). – Pp. 1256-1258. – DOI 10.34925/EIP.2020.124.11.250. – EDN FZORWZ.

**Для цитирования:** Ермакова А.М., Андреева О.С. Стрессовые сценарии падения спроса на жилую недвижимость в городе Тюмени // Московский экономический журнал. 2022. №10. URL: <https://qje.su/ekonomicheskaya-teoriya/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-10-2022-17/>

© Ермакова А.М., Андреева О.С, 2022. Московский экономический журнал, 2022,

№ 10.