

ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ СПРОС НА ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Спрос на жилую недвижимость — это зависимость желаемых объемов его приобретения, измеряемых в единицах жилой площади (в квадратных метрах или в количестве квартир, домов), от цены за единицу жилой площади.

Жилая недвижимость удовлетворяет разные потребности, которые могут быть представлены всей иерархией А. Маслоу: физиологические потребности, потребности в безопасности, в принадлежности и любви, в признании и самоактуализации. Поэтому параметры спроса на жилье со стороны конкретного домохозяйства (в том числе эластичность спроса по разным факторам) зависят от его позиционирования в этой иерархии потребностей. Для кого-то неподъемным трудом является приобрести собственное жилье, а кого-то не устраивает особняк, при котором нет индивидуальной взлетно-посадочной полосы. В связи с этим спрос на недвижимость — это спрос на комплексное благо, включающее как само жилое помещение (его внутренние и внешние характеристики), так и индивидуальную инфраструктуру дома (наличие автостоянки, охраны, автономного инженерного оборудования), местоположение, окружающую социальную среду, экологичность и уровень безопасности местности.

Спрос на жилье характеризуется:

- высокой эластичностью по цене благодаря значительному влиянию эффекта дохода, в то время как эффект замещения для жилья несущественен, что снижает ценовую эластичность спроса;
- высокой эластичностью по реальным доходам в долгосрочном периоде и относительно умеренной — в краткосрочном периоде;
- высокой эластичностью спроса по накопленным реальным сбережениям (имуществу) домохозяйств;
- высокой эластичностью спроса по ожидаемому изменению цен на него. Это касается в большей степени жилья, приобретаемого в инвестиционных целях, и в меньшей степени — жилья, приобретаемого в потребительских целях.

Общий рыночный спрос определяется суммированием спроса со стороны индивидуальных покупателей. Однако высокая дифференциация товара на рынке жилья делает это суммирование условным.

Вид функции спроса на жилье зависит от ценовой эластичности спроса, которая, в свою очередь, определяется действием эффекта замещения и эффекта дохода. С одной стороны, жилье — товар, у которого практически нет заменителей. Из-за низкого эффекта замещения спрос на жилье менее эластичен по цене. С другой стороны, жилье — дорогостоящий товар, поэтому эффект дохода оказывает существенное влияние на его приобретение. При повышении цен на жилье реальный доход (или реальная сумма накоплений) покупателей значительно снижается, поэтому объем спроса на него падает. В силу разного

влияния данных эффектов на группы покупателей с разной покупательной способностью и разными предпочтениями, эластичность спроса по цене на элитное жилье и жилье премиум-класса ниже, чем на жилье бизнес-класса, и тем более экономкласса.

Источники

1. Формирование спроса на рынке жилья [Электронный ресурс] // Economics.Studio. — Режим доступа: <https://economics.studio/ekonomicheskaya-teoriya/131-formirovanie-sprosa-ryinke-69917.html>. — Дата доступа: 17.11.2022.