

ОРИГИНАЛЬНАЯ СТАТЬЯ

DOI: 10.26794/2226-7867-2019-9-5-97-105
УДК 316.4(045)**«Купить нельзя арендовать»: Куда поставит запятую столичная молодежь?***О.А. Александрова^а, Е.И. Борковская^б^а Финансовый университет; ИСЭПН РАН, Москва, Россия^б Финансовый университет, Москва, Россия^а <http://orcid.org/0000-0002-9243-9242>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-2853-2557>

АННОТАЦИЯ

В рамках исследований финансовой грамотности молодежь выглядит как не слишком ответственный субъект, склонный к нерациональному потреблению и не имеющий привычки долгосрочного финансового планирования. Однако социальный контекст, в котором бремя социальных расходов все более перекладывается на плечи самих граждан, требует от них финансовой дисциплины, знания финансовых инструментов, рациональных решений. В статье анализируется поведение столичной молодежи на рынке жилья. Показано, что в долгосрочной перспективе большинство ориентировано на приобретение собственного жилья. Это обусловлено нежеланием при наличии семьи зависеть от арендодателя и направлять свои средства в «чужой карман», а также восприятием собственного жилья как актива. Удовлетворение достаточно скромных запросов респондентов невозможно без обращения за финансовой помощью. В качестве кредитора чуть более половины респондентов видят банк и более трети респондентов – родственников или друзей. Почти половина участников массового опроса прямо либо косвенно сталкивались с ипотечным кредитованием, в абсолютном большинстве случаев этот опыт был «скорее положительным». В качестве варианта промежуточного решения жилищного вопроса молодежь видит аренду, основным достоинством которой является расширение мобильности. Аренда не исключена и при наличии собственного жилья, которое само в этом случае будет сдаваться в наем. Несмотря на свой оптимизм, около половины респондентов полагают, что сегодня для молодежи жилищный вопрос является трудноразрешимым. По мнению респондентов, государство могло бы помочь молодежи принятием таких мер, как контроль за обоснованностью ценообразования; субсидирование процентов по ипотеке либо выделение квот для молодых семей и дефицитных кадров; развитие сегмента арендного жилья; повышение стипендий и содействие трудоустройству выпускников с тем, чтобы молодежь как можно раньше приступала к формированию накоплений; эффективная политика регионального развития, позволяющая разгрузить столицу.

Ключевые слова: молодежь; жилая недвижимость; аренда жилья; жилищная политика; финансовая грамотность; sharing economy

Для цитирования: Александрова О.А., Борковская Е.И. «Купить нельзя арендовать»: Куда поставит запятую столичная молодежь? *Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета.* 2019;9(5):97-105. DOI: 10.26794/2226-7867-2019-9-5-97-105

ORIGINAL PAPER

“Buy or Rent”: What Do Metropolitan Youth Choose?***О.А. Aleksandrova^а, E.I. Borkovskaya^б^а Financial University; ISESP RAS, Moscow, Russia^б Financial University, Moscow, Russia^а <http://orcid.org/0000-0002-9243-9242>; ^б <https://orcid.org/0000-0002-2853-2557>

ABSTRACT

In the framework of financial literacy research, young people look like a not-too-responsible subject, prone to irrational consumption and not having the habit of long-term financial planning. However, the social context in which the burden of social spending is increasingly shifted onto the shoulders of the citizens, requires from them financial discipline, knowledge of financial instruments, and rational decisions. The article analyses the behaviour of metropolitan youth in the housing market. We showed that in the long term, the majority of young people are focused on the purchase of their own homes. It is due to the reluctance in the presence of the family to depend on the landlord and direct

* Статья подготовлена в рамках выполнения НИР ГЗ-ПИ2 «Институционализация финансовой грамотности населения Российской Федерации» в Финансовом университете.

** The article is based on the results of research task GZ-PI2 “Institutionalization of financial literacy of the population of the Russian Federation” at the Financial University under the Government of the Russian Federation.

their funds into the “other people’s pocket”, as well as the perception of their housing as an asset. Satisfying modest requests of respondents is impossible without seeking financial assistance. A little more than half of the respondents see a bank as a lender, and more than a third of respondents see relatives or friends as a lender. Nearly half of the participants in the mass survey directly or indirectly faced mortgage lending; in most cases this experience was “rather positive”. As an alternative solution to the housing problem, young people see rent, the main advantage of which is increased mobility. Rent is not excluded and in the presence of own housing, which in this case will be rented. Despite their generally optimistic attitude, about half of the respondents believe that today housing is an intractable problem for young people. According to respondents, the state could help young people by implementing such measures as monitoring the reasonableness of pricing; subsidising mortgage interest or allocating quotas for young families and scarce staff; development of rental housing; increase of scholarships and promotion of employment for graduates so that young people start forming savings as early as possible; effective regional development policy allowing to unload the capital.

Keywords: youth; residential real estate; rental housing; housing policy; financial literacy; sharing economy

For citation: Aleksandrova O.A., Borkovskaya E.I. “Buy or rent”: What do metropolitan youth choose? *Gumanitarnye Nauki. Vestnik Finansovogo Universiteta = Humanities and Social Sciences. Bulletin of the Financial University*. 2019;9(5):97-105. DOI: 10.26794/2226-7867-2019-9-5-97-105

В контексте финансовой грамотности современная российская молодежь выглядит неоднозначно. С одной стороны, исследователи отмечают активность молодежи в использовании финансовых инструментов, сопряженных с информационными технологиями, — именно молодежь чаще людей других возрастных категорий использует в частной жизни безналичные расчеты (пластиковые карты), мобильный банкинг и другие приложения (https://www.minfin.ru/common/upload/.../Itogovyy_otchet_po_1.4_dlya_sayta.docx). С другой стороны, квалифицируют молодежь как не слишком финансово ответственного субъекта, склонного к спонтанным покупкам, заимствованиям в Интернете, не имеющего привычки долгосрочного планирования и т. д. (<http://nacfin.ru>). Именно поэтому молодежи в России, как и в других странах, имеющих национальные стратегии повышения финансовой грамотности населения, включена в число целевых объектов финансового просвещения (http://www.ippk.arkh-edu.ru/web_community/financial/1.%20G20_OECD_final%20RU.pdf). Тем более что, судя по нынешним тенденциям, социальный контекст, в котором ей придется жить, будет разительно отличаться от того, в котором жили старшие поколения: решение жизненно важных для индивидов и домохозяйств вопросов все сильнее зависит от наличия у них финансов и способности ими грамотно распорядиться [1]. Все более коммерциализирующиеся образование и медицина, туманное будущее государственного пенсионного обеспечения, практически отсутствующая государственная жилищная политика — все это на фоне расши-

рения неустойчивой занятости как глобальной тенденции [2] требует от индивидов и домохозяйств высокой финансовой дисциплины, хорошей ориентации в мире финансовых институтов и предлагаемых ими услуг, способности принимать ответственные и рациональные решения [3].

Одновременно с превращением государства во все более сервисное, (перекладывающее бремя социальных расходов на самих граждан), а занятости — во все более неустойчивую, получает развитие экономика совместного пользования (sharing economy)¹. Превращение «временности» в устойчивый тренд и возникшая на этом фоне так называемая «снэк»-культура (замена постоянных, устойчивых отношений на временные взаимодействия) начинают оказывать влияние на различные аспекты человеческой жизни [4]. В частности, наблюдается стремление не владеть собственностью, чтобы не взваливать на себя связанное с владением бремя [5]. Развитию экономики совместного пользования способствует все большее проникновение в современную жизнь информационных технологий (Интернета и создаваемых на его основе сервисов и платформ), в которые особенно глубоко вовлечены молодежные поколения.

¹ Термин sharing economy переводится по-разному: «экономика совместного пользования», «экономика совместного потребления», «долевая экономика», «экономика сотрудничества», «экономика участия» и т. д. — в зависимости от моделей и форм, в которых она проявляется, но ключевым принципом ее функционирования признается доступ к пользованию неким благом, но не владением им. Автор термина, Л. Лессинг, определил его как взаимодействие индивидов, одни из которых имеют активы, но не нуждаются в их использовании и готовы делиться с другими для удовлетворения потребностей последних.

Одной из жизненно важных сфер, заботящихся молодых, является жилье. Во-первых, все дальше уходит в прошлое традиция совместного проживания с родителями взрослых детей, даже тех, кто еще не завел семью, не говоря уже о семейных. Во-вторых, столица, о которой пойдет речь в данной статье, — не только главный образовательный центр, но и самый емкий в стране рынок труда, отсюда — центростремительное движение трудовых ресурсов, в первую очередь молодежи, пытающейся закрепиться в столице по окончании обучения. Как же один из ключевых жизненных вопросов — жилищный — решает сегодня столичная молодежь? Куда она ставит запятую в вынесенном в заголовок парафразе известного выражения? Иначе говоря, на что и почему она ориентирована: на покупку жилья или его долгосрочную аренду? И как это соотносится с финансовой грамотностью молодежи?

Ответы на эти вопросы были получены в рамках исследования, реализованного весной 2019 г. и посвященного изучению установок столичной молодежи в отношении арендного образа жизни (помимо жилища, затрагивался и автотранспорт) [6]. Исходной гипотезой служило предположение о том, что именно молодежь в силу, с одной стороны, ее большей мобильности и отсутствия консерватизма, а с другой — нехватки текущих доходов и накоплений, является социальной группой, в большей мере, нежели старшее поколение, готовой воспринять арендный образ жизни, а также модель совместного потребления. И, тем более, этого можно ожидать от молодежи в столице — с ее темпом и стоимостью жизни, включая стоимость жилья. Так, к началу 2019 г. коэффициент доступности жилья² в столице (не учитывая территорию новой Москвы) составил 9,4 года (<https://lenta.ru/news/2019/03/28/unaffordable>). По международным меркам срок свыше 5 лет говорит о наличии очень серьезных барьеров на пути приобретения собственного жилья [7], в Москве же он превышен почти вдвое.

² Определяется отношением среднерыночной цены стандартной двухкомнатной квартиры площадью около 54 кв.м к годовому доходу семьи из 3 человек со среднедушевым уровнем доходов, или, иначе говоря, количеством лет, в течение которых домохозяйство должно аккумулировать доходы, не осуществляя трат, чтобы приобрести стандартную двухкомнатную квартиру на первичном или вторичном рынке жилья.

В ходе исследования, проходившего в два этапа, использовались как количественный, так и качественный методы социологического исследования. Первый этап представлял собой анкетный опрос студентов Финансового университета при Правительстве РФ и сотрудников компании «Ингосстрах» в возрасте от 18 до 30 лет, и в части, касающейся жилищной сферы, был призван выявить текущую жилищную обеспеченность респондентов; уровень притязаний (включая срок, в который они надеются решить свои жилищные проблемы) и установки в отношении способов решения жилищного вопроса (в том числе изучался имеющийся в окружении респондента опыт привлечения займа на приобретение жилья); а также выявить представления респондентов о факторах, определяющих нынешний уровень цен на покупку и аренду столичного жилья, и меры, которыми государство может облегчить для молодежи решение жилищного вопроса. В начале анкеты респондентам предлагалось в целом оценить тенденции, касающиеся отношения общества к решению жизненно важных бытовых вопросов посредством аренды. Всего в опросе приняли участие 240 человек: небольшой перевес имели женщины (58%), а также респонденты в возрасте 26–30 лет, т.е. в том возрасте, когда молодежь уже, как правило, имеет собственный доход и задумывается о создании семьи либо уже обрела ее; около трети участников родились в Москве, остальные прибыли в столицу из Московской области (19%) и других регионов (47%). Четверть попавших в выборку респондентов находятся в зарегистрированном браке и еще 22% — в так называемом гражданском, остальные холосты/не замужем; у пятой части респондентов есть дети. Свыше 50% респондентов работают и чуть менее четверти совмещают работу и учебу, 18% только учатся. Порядка 80% респондентов самоидентифицировали себя как среднеобеспеченных, однако при оценке уровня жизни по шкале, используемой ВЦИОМ, обнаружилось, что если для 38% респондентов затруднительны только серьезные приобретения вроде автомобиля и т.п., то половина опрошенных без проблем может купить лишь мелкую бытовую технику.

Результаты опроса учитывались на втором этапе исследования при разработке гайда для серии фокус-групповых интервью, призванных более детально обсудить жилищную проблематику, а также некоторые, проявившиеся

в ходе анкетирования тенденции (всего было проведено 4 фокус-группы с равным представительством юношей и девушек).

Итак, что же показало исследование? На момент опроса 53% участников массового опроса обитали в собственном жилье (самостоятельно или с родственниками), чуть более трети снимали жилье и еще 14% жили в университетском общежитии. Четверть опрошенных проживали с родителями и/или другими родственниками, 19% — со своим молодым человеком/девушкой и по 14% — с мужем/женой либо с друзьями или другими квартиросъемщиками. Из тех, кто сегодня проживает с родителями, более половины планируют приобрести собственное жилье, и совместное проживание позволяет им копить средства («Если брат на квартиру в долг, то там большая сумма — быстро и просто не вернешь... я лучше у родителей поживу год-другой, накоплю...»³); 22% — думают о переезде от родителей на съемное жилье («Я живу с мамой, меня это никак не напрягает, ее вроде бы тоже. Как только я захочу жить с избранницей, то перееду на съемную квартиру»). Для 13% — проживание с родителями вполне приемлемый вариант («Все одноклассники-москвичи поголовно живут с родителями, их это устраивает на данный момент»), для 8%, напротив, — исключительно вынужденная мера («Москвичи не хотят жить с родителями»). Из тех, кто планирует переезд от родителей, около половины надеются сделать это в течение 1–3 лет, каждый четвертый — 3–5 лет и 14% — в срок свыше 5 лет; рассчитывают на переезд в текущем году 16% участников опроса. При этом называемые сроки обусловлены самыми разными причинами: необходимостью накопления на первый взнос в ипотеку или завершения выплаты текущих кредитов; окончанием вуза; поиском новой работы или ожиданием повышения на текущей; окончанием строительства или ремонта в собственной квартире; предстоящим замужеством, выходом из декретного отпуска и т.д.

Что касается уровня притязаний, то среди участников анкетного опроса 16% назвали желательным вариантом однокомнатную квартиру, 35% — двухкомнатную, 18% — трехкомнатную и 6% — квартиру из 4 и более комнат; 7% респондентов хотели бы жить в таунхаусе,

а 19% — в собственном доме. Таким образом, несмотря на содержащееся в анкете предложение при ответе на этот вопрос абстрагироваться от своих сегодняшних финансовых возможностей, около половины респондентов выбрали вполне реалистичный, с точки зрения запросов, вариант. Умеренность запросов (при том же допущении об отсутствии финансовых ограничений) проявилась и в ходе фокус-групп: «У меня — доставшаяся от родителей трехкомнатная квартира. Но мне было бы достаточно и однокомнатной»; «Даже студия для первого времени была бы хороша»; «У меня довольно большая студия, но если ее в 2 раза уменьшит, то и это было бы хорошо. Что нужно, если ты живешь один? Кровать, ТВ, компьютер»; «Сейчас достаточно однокомнатной или студии». Хотя были и исключения, характеризующие «предел мечтаний» участников фокус-групп: «Двушка в пределах Садового кольца», «Двушка в новом доме на Патриарших прудах», «Квартира в центре»; «Если забыть про финансовые возможности, то идеально — это трехкомнатная квартира в Москве и дом за городом».

Также, не принимая во внимание их сегодняшние финансовые возможности, участникам анкетного опроса было предложено указать предпочтительный способ решения жилищного вопроса. Лидером оказалась покупка собственного жилья (81%), следом с большим отрывом идет самостоятельная аренда жилья (10%). Покупка жилья совместно с друзьями или родственниками, как и совместная аренда жилья, набрали не более 1–6% голосов. Говорит ли это о том, что идеи sharing economy не близки молодым жителям Москвы? Судя по высказываниям участников фокус-групп, не совсем так: покупка собственного жилья рассматривается молодежью как приобретение актива, который никак не препятствует аренде, предоставляющей возможности для большей мобильности («Собственное жилье не всегда исключает аренду. Например, я готов сначала купить что-то и таким образом закрыть жилищный вопрос на будущее, но жить в купленной квартире не буду, а буду снимать что-то с девушкой, получая доход от сдачи своей квартиры»; «Я не привязан к своей собственности, мне ничего не мешает сдавать личную квартиру и одновременно жить в съемной»; «Я выбрала вариант „купить“, но это не значит, что я отказываюсь арендовать. Фундаментально жилищный вопрос нужно ре-

³ Здесь и далее курсивом даны высказывания на соответствующую тему участников фокус-групповых интервью.

шать покупкой жилья. Но это можно отложить лет до 30, а пока — арендовать, меняя работу и оценивая новые районы»).

Важно заметить, что актив в виде собственного жилья имеет не только экономический, но и важный социально-демографический смысл. Так, на вопрос, является ли наличие собственного жилья необходимым условием для создания семьи, положительно ответили 79% участников массового опроса (39% выбрали вариант «да» и 40% «скорее, да»); однозначно отрицают это только 6% респондентов. Большинство участников фокус-групп высказывались в том же духе («Свое жилье — это гарантия надежности, которая важна при создании семьи»; «Семью без наличия собственной недвижимости я заводил бы не стал», «Обязательным условием не считаю, но в отдаленной перспективе хотелось бы с детьми жить уже в собственном доме или квартире», «Пока я еще не определилась, что у меня будет в будущем (может, я перееду в другой город) и не нашла спутника жизни, проще использовать аренду. А в дальнейшем, считаю, что семья должна жить в своей квартире»), хотя звучали и иные мнения («Если я решу создать семью, для меня это не будет отталкивающим фактором: нет сейчас — появится потом»; «Есть жилье — хорошо, нет жилья — для адекватных людей вряд ли это повод не создавать ячейку общества (если, конечно, кто-то не считает брак способом решения своего жилищного вопроса)»).

Что касается прогноза относительно сроков реализации обозначенных респондентами планов, то у 15% уже есть собственное жилье, примерно равные доли (18–19%) респондентов рассчитывают приобрести его в ближайшие 1–3 года либо 3–5 лет, и каждый четвертый участник (27%) — в течение 5–10 лет. Более 10 лет потребуются каждому десятому респонденту, еще 4% вообще не видят для себя такой возможности. Для большинства участников фокус-групп сроки обретения собственного жилья пока туманны и видятся, скорее, отдаленными: «Сейчас, когда я работаю на своей первой работе со стартовой зарплатой, мне кажется, что это очень дорого, очень труднодоступно. Даже представить не могу, сколько времени потребуется, чтобы накопить полностью или хотя бы на взнос по ипотеке. Надеюсь на развитие карьеры — тогда будет понятнее про сроки. Но многое зависит еще и от уровня доходов семьи,

в которой ты родился или в которую пришел благодаря браку».

Сроки приобретения собственного жилья определяются соотношением его стоимости и текущих доходов, а также наличием накопленных. Соотнесение с уровнем среднемесячного дохода домохозяйства показало, что срок до 1 года называли респонденты с совокупными доходами от 100 тыс. до 200 тыс. руб. (респондентов с такими доходами в выборке оказалось 3,6%), часть респондентов из домохозяйств с такими же доходами называли срок 1–3 года. На этот же срок рассчитывает и часть респондентов с совокупным доходом домохозяйства в 60–80 тыс. рублей.

Что же касается стоимости жилья, то более половины опрошенных (51%) оценили жилую недвижимость в Москве как «очень дорогую» (несопоставимо более дорогую, чем где бы то ни было в России, при этом, судя по комментариям, ссылаясь на то, что в других городах и зарплаты ниже, не кажется этим респондентам адекватной), накопить на которую людям даже со стабильным и довольно высоким доходом практически невозможно. Чуть менее половины респондентов (43%) охарактеризовали столичную жилую недвижимость как «дорогую», что, как они писали в своих комментариях, определяется столичным уровнем и качеством жизни (развитостью рынка труда, транспортной инфраструктурой, в целом благоустройством города и т.д.), оказывающим непосредственное влияние на спрос на жилье. Те же 6% респондентов, кто выбрал вариант «приемлемая», пояснили свою позицию тем, что, несмотря на цены, ежегодно в Москве тысячи людей с разным уровнем дохода приобретают жилье. Как бы то ни было, общим для всех респондентов является представление о том, что сложившийся уровень цен на жилье обусловлен возможностями, которые предоставляет столица и которые, собственно, и детерминируют высокий уровень спроса.

Дороговизна столичной жилой недвижимости такова, что только 6% участников анкетного опроса могут приобрести жилье без обращения к заемным средствам («Мы похожи на миллионеров?»; «Если речь о Москве, то звучит нереально, разве что если у кого-то случился бешеный карьерный рост»; «Это должен быть уникальный случай — когда человеку повезло уже на ранних стадиях и с работой, и с поддержкой — не от родителей, а от партнера, друга и т.д.»),

подавляющему же большинству потребуются финансовая помощь. За недостающими средствами участники массового опроса прежде всего обратятся в банк (54% респондентов). Основные причины обращения в кредитное учреждение: отсутствие состоятельной родни или знакомых («*Не у всех есть подходящие кандидаты для обращения за займом среди друзей или родственников*»); нежелание становиться обязанным родне («*Банк деньги даст, ты обратно с процентами выплатишь, и никаких более отношений и взаимных друг к другу требований нет. А если ты пошел за помощью к родне, то нужно быть готовым к тому, что придет время «услуги за услугу», а быть обязанным совсем не хочется. Поэтому сначала банк, а потом, при совсем плохих предложениях или отказе — родственники*»), необходимость формализации отношений с близкими людьми в случае крупного займа («*Если речь идет о крупной сумме, то даже с родственниками уже как-то хочется узаконить отношения, и это определенным образом сковывает*»). Более трети респондентов (36,1%) обратятся к друзьям или родственникам, поскольку опасаются брать кредит в банке («*Совсем не хочу обращаться в банк — пугают меня эти связи. На депозит в надежный банк деньги под процент, может быть, положил и копил бы. Возможно, если бы вопрос требовал более скорого разрешения, обратился бы к родителям*»), считают условия заимствования у близких людей более выгодными, особенно когда речь идет об относительно не крупных суммах («*К родственникам очень выгодно обратиться, не когда хватает половины суммы или более, а совсем немного. Или когда решается вопрос о том, какой будет оплата — единовременная или нет*»; «*Прежде всего обращусь к родственникам: банк ничего привлекательного не предложит, а они, думаю, поспособствуют*»). Еще 8% респондентов рассчитывают на финансовую помощь работодателя (в случае, когда им выступает государство). Суммы, которые участники анкетного опроса готовы привлечь в виде займа для приобретения жилья, варьируются от 500 тыс. до 5 млн руб. и более. В основном это займы в пределах 1–2 млн (указали 21% респондентов) и 2–3 млн руб. (27%), 16% готовы занять суммы в пределах до 1 млн а 27% — 3 млн руб. и более.

Почти половина участников массового опроса (46%) прямо — в рамках своей семьи, либо косвенно — через опыт близких людей, стал-

кивались с ипотечным кредитованием. В абсолютном большинстве случаев (указали 84% соответствующих респондентов) этот опыт был «скорее, положительным», поскольку, как пояснили респонденты, без ипотечного кредита приобретение жилья было неосуществимой задачей. Те же, кто оценил опыт участия в ипотеке как «скорее, негативный», объясняли свою оценку слишком высокой ставкой процента, вынуждавшей взявших ипотеку долгое время ограничивать себя в потреблении. Некоторые не склонны ввязываться в ипотеку в связи с неуверенностью в прочности будущего брака: «*На совместную покупку вряд ли пошел бы, особенно с использованием ипотеки — это может казаться глупым, но платить оставшуюся ипотеку потом будет кто-то один...*».

Как уже говорилось, альтернативой приобретению собственного жилья является его долгосрочная аренда. В случае с арендой 55% респондентов оценили уровень цен как высокий, очень высокой стоимостью аренды сочли 26%, каждому пятому она видится приемлемой. Основным преимуществом аренды является возможность менять квартиру вместе с местом работы (28% ответивших) и вообще не быть привязанным к конкретному району (27%). По 19% респондентов указали на такие плюсы аренды, как более простой способ улучшения (в том числе расширения) жилищных условий и в целом более легкое расставание с конкретным жильем при тех или иных вынуждающих обстоятельствах. Достоинства аренды, состоящим прежде всего в расширении мобильности арендатора, противостоят недостатки, среди которых в первую очередь отмечались отсутствие (иногда) возможности обустроить арендуемую жилплощадь на свой вкус (49,2% указавших), нежелание регулярно платить «в чужой карман» (47,6%), а также вновь артикулируемая принципиальная убежденность в необходимости иметь собственное жилье (48,4%). Треть респондентов указали на трудности аренды жилья при наличии домашних животных, а также детей, хотя последнее — уже не проблема («*Я много лет снимаю жилье и общаюсь с риелторами: с животным тяжелее снимать квартиру, нежели с детьми — сегодня это уже не вызывает затруднений*»), и каждого четвертого беспокоит возможность неожиданного расторжения договора аренды, а также необходимости переезда в случае резкого подъема арендной платы на

фоне волатильности рыночных цен (просто хлопотность переездов тяготит 13% участников массового опроса).

Таким образом, большинство как участников массового опроса, так и фокус-групповых интервью нацелены на приобретение собственного жилья, которое для многих выступает в качестве одного из важных условий для создания семьи. Кроме прочего, свое жилье рассматривается молодежью (и не только ею⁴) как надежный актив. И можно предположить, что такие установки распространены не только среди столичной молодежи. При этом 46% наших респондентов указали на то, что сегодня для молодежи в целом жилищный вопрос является трудноразрешимым (46%) или даже совсем неразрешимым (4%). Решаемым, хотя и не без проблем, его считают 44% участников массового опроса; вполне разрешимым он видится только 6% опрошенных. Очевидно, что в условиях, когда собственных средств для покупки жилой недвижимости у абсолютного большинства молодых россиян недостаточно, а обращение за займом по тем или иным причинам (включая недоверие кредитным учреждениям) затруднено, субъектом, который должен придти на помощь молодежи (в том числе как своему главному демографическому ресурсу) является государство. Классификация ответов респондентов на открытый вопрос, посвященный мерам, которые могло бы использовать государство, говорит о том, что столичная молодежь полагает таковыми: контроль государства за ценообразованием на рынке жилой недвижимости (в части его обоснованности); субсидирование процентов по ипотечному кредитованию или реализацию госпрограмм (выделение квот) для определенных социальных групп, например, молодых семей («За рождение второго ребенка дают деньги, за третьего, вроде бы, дают землю. Если бы за первого давали льготный процент по ипотеке, это было бы привлекательно»; «Взамен мы можем предложить брачность и деторождение. Не знаю, насколько это верно с точки зрения ценностей, но такие условия понятны народу»; «Молодым семьям доступное жилье

может даваться в обмен на штамп — думаю, подействует»). Кроме того, указывалось на необходимость повышения стипендий до более адекватного размера, а также содействие трудоустройству выпускников — с тем, чтобы молодежь как можно раньше могла начинать формировать накопления.

Еще одна мера — строительство государственного жилищного фонда, который может использоваться для аренды, а также для социального найма определенными слоями населения. Некоторые респонденты мыслят еще более масштабно, сопрягая решение жилищной проблемы с политикой регионального развития («Государство может развивать другие города, делать их привлекательными для молодежи, тем самым разгружая столицу»), а также кадрового обеспечения приоритетных или испытывающих дефицит кадров отраслей («Закрывать „дыры“ недостающих специалистов в разных отраслях, предлагая им взамен льготы или само жилье»; «Я бы предложила пониженный процент на покупку именно первого жилья, а также рассрочку для каких-то ценных молодых кадров, например, занятых в науке или еще в каких-то сферах»). При этом участники фокус-групп подчеркивали, что, поскольку помощь от работодателя предполагает взаимность обязательств, ее принятие требует учета всего набора условий. Стоит заметить, что, судя по комментариям респондентов к открытым вопросам анкеты, а также высказываниям участников фокус-групповых интервью, понятного взаимовыгодного решения жилищного вопроса молодежь ждет скорее, от работодателя в лице бизнеса, нежели государства. При этом, что последнее располагает гораздо большими ресурсами, а главное — не может не понимать, что адекватная жилищная политика позволяет решить целый ряд задач стратегического характера.

Итак, если говорить о долгосрочной перспективе, в вынесенном в заголовок парафразе столичная молодежь пока что ставит запятую после слова «купить». Причина тому, с одной стороны, — нежелание оказываться в зависимости от арендодателя (особенно при наличии семьи) и долгосрочно направлять немалые средства в «чужой карман», а с другой — желание иметь собственный актив, способный приносить доход. Однако если говорить о дне сегодняшнем, то дороговизна столичной жилой недвижимости и в то же время стремление

⁴ Как показало исследование инвестиционно-сберегательного поведения высокодоходных групп населения, недвижимость рассматривается представителями соответствующих домохозяйств как рациональный способ вложения накоплений и в том числе источник рентных доходов в старости [8].

современной молодежи к самостоятельному проживанию и свободе перемещений как на рынке труда, так и в городском ландшафте, сдвигают запятую вправо — ставя акцент на слове «арендовать». Это дополнительно актуализирует давно пропагандируемую специалистами задачу развития сектора муниципальной аренды для определенных категорий граждан (на основе создания бездотационных домов), а также значительное расширение рынка коммерческой аренды и его надлежащую регламентацию [9]. Сегодня жилье сдается, как правило, непосредственными собственниками и в основном нелегально. В то же время,

как показывают исследования, долгосрочная аренда стала бы более привлекательной при заключении официального договора, гарантирующего неизменность срока аренды и цены либо фиксирующего четкие и понятные принципы ее изменения не чаще раза в год. Следует заметить, что развитие сегмента доступного и цивилизованного арендного жилья способствовало бы сокращению спроса на жилую недвижимость и, как следствие, снижению цен на нее. В этом случае и слово «нельзя» в обыгрываемом парафразе звучало бы не столь категорично, причем как в отношении «купить», так и применительно к «арендовать».

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Santos A. Cultivating the self-reliant and responsible individual: the material culture of financial literacy. *New Political Economy*, November 2016. URL: <https://estudogeral.uc.pt/bitstream/10316/36310/1/Cultivating%20the%20self%20reliant%20and%20responsible%20individual%20the%20material%20culture%20of%20financial%20literacy.pdf>.
2. Бобков В. Н. Неустойчивая занятость в Российской Федерации: состояние и направления снижения. *Народонаселение*. 2019;(2):91–103.
3. Arthur C. Financial Literacy Education Neoliberalism, the Consumer and the Citizen. URL: https://www.researchgate.net/publication/271206480_Financial_Literacy_Education_Neoliberalism_the_Consumer_and_the_Citizen.
4. Маркеева А. В. Экономика участия (sharing economy): проблемы и перспективы развития. *Инновации*. 2017;(8):73–80.
5. Головецкий Н. Я., Гребеник В. В. Фундаментальные основы экономики совместного потребления. *Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление*. 2017;4(23):21–26.
6. Борковская Е. И. Столичная молодежь как арендаторы благополучия. Форсайт образования: академические свободы VS аккредитационные ограничения: сб. науч. материалов по результатам конференции. Казань: Отечество; 2019. С. 113–120.
7. Ноздрин Н. Н., Шнейдерман И. М. Социально-экономические проблемы обеспечения населения жильем. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-ekonomicheskie-problemy-obespecheniya-naseleniya-zhiliem>.
8. Александрова О. А., Ярашева А. В. Трансформация инвестиционно-сберегательного поведения высокодоходных групп населения в период кризиса. *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2016;1(43):122–137.
9. Ноздрин Н. Н., Шнейдерман И. М. Современные проблемы развития арендного жилья. *Народонаселение*. 2016;(4):94–103.

REFERENCES

1. Santos A. Cultivating the self-reliant and responsible individual: the material culture of financial literacy. *New Political Economy*; 2016. URL: <https://estudogeral.uc.pt/bitstream/10316/36310/1/Cultivating%20the%20self%20reliant%20and%20responsible%20individual%20the%20material%20culture%20of%20financial%20literacy.pdf>. (accessed on 02.05.2019).
2. Bobkov V. N. Unsustainable employment in the Russian Federation: State and areas of decline. *Narodonaselenie*. 2019;2:91–103. (In Russ.).
3. Arthur C. Financial Literacy Education Neoliberalism, the Consumer and the Citizen. URL: https://www.researchgate.net/publication/271206480_Financial_Literacy_Education_Neoliberalism_the_Consumer_and_the_Citizen (accessed on 02.05.2019).

4. Markeeva A. V. The economy of participation (sharing economy): Problems and prospects of development. *Innovacii*. 2017;8:73–80. (In Russ.).
5. Golovetsky N.Ya., Grebenik V. V. Fundamental foundations of the economy of joint consumption. *Vestnik Moskovskogo universiteta imeni S. Yu. Vitte. Seriya 1: Ekonomika i upravlenie*. 2017;4(23). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/fundamentalnye-osnovy-ekonomiki-sovmestnogo-potrebleniya> (accessed on 22.04.2019). (In Russ.).
6. Borkovskaya E. I. Metropolitan youth as tenants of well-being. Forsajt obrazovaniya: akademicheskie svobody i akkreditacionnye ogranicheniya. *Sbornik nauchnyh materialov po rezul'tatam konferencii*. Kazan': Otechestvo; 2019:113–120. (In Russ.).
7. Nozdrina N. N., Schneiderman I. M. Socio-economic problems of providing the population with housing. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-ekonomicheskie-problemy-obespecheniya-naseleniya-zhiliem> (accessed on 22.04.2019). (In Russ.).
8. Aleksandrova O. A., Yarasheva A. V. Transformation of the investment and savings behaviour of high-income groups in times of crisis. *Ekonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz*. 2016;1(43):122–137. (In Russ.).
9. Nozdrina N. N., Schneiderman I. M. Modern problems of rental housing development. *Narodonaselenie*. 2016;4:94–103. (In Russ.).

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Ольга Аркадьевна Александрова — доктор экономических наук, профессор Департамента социологии, истории и философии, Финансовый университет; заместитель директора по научной работе ИСЭПН РАН, Москва, Россия
a762rab@mail.ru

Екатерина Игоревна Борковская — магистрант факультета социологии и политологии, Финансовый университет, Москва, Россия
katrin_borkovskaya@mail.ru

ABOUT THE AUTHORS

Olga A. Aleksandrova — Doctor of Economics, Professor, Department of Sociology, History and Philosophy, Financial University; Deputy Director for Research, ISESP RAS, Moscow, Russia
a762rab@mail.ru

Ekaterina I. Borkovskaya — The graduate student of the Faculty of Sociology and Political Science at the Financial University, Moscow, Russia
katrin_borkovskaya@mail.ru

Статья поступила 28.07.2019; принята к публикации 12.08.2019.

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

The article received on 28.07.2019; accepted for publication on 12.08.2019.

The authors read and approved the final version of the manuscript.