

Для повышения цен на жилье пока нет никаких оснований

Тематика: **Недвижимость**
Статьи и исследования

Дата публикации: 6.06.2022

г. Москва

Дата мероприятия / события: 6.06.2022

То, что сегодня происходит в стране, отражается и на рынке недвижимости. О том, что сейчас происходит на рынке жилья, рассказывает генеральный директор агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» Вячеслав Шеянов:

- Какова, на ваш взгляд, сегодня ситуация на жилищном рынке?

- Я бы сказал так, что ситуация пока не совсем понятная. Но, тем не менее, мы за первую половину мая заключили сделок больше, чем за весь апрель.

- Начало специальной военной операции на некоторое время парализовало людей?

- Начало специальной военной операции действительно многих шокировало, но этот шок прошел быстро. Сейчас продавцы и покупатели понимают, что жизнь продолжается, и они стали гораздо спокойнее и взвешеннее относиться ко всему. Видят, что правительство им помогает, не оставляет в сложной ситуации и они начинают решать свои жизненно важные вопросы.

Что же касается недвижимости, то здесь есть ряд программ, принятых правительством, которые помогают людям решать свои вопросы.

- К примеру, льготная ипотека. Она сейчас играет большую роль?

- Безусловно. И именно отсюда те показатели у нас, которые стали увеличиваться. Конечно, нельзя сказать, что все хорошо, но то, что работы стало больше, этот факт.

- А что происходит с ценами? Одни говорят, что идут в рост, другие – вниз. Кому верить?

- На рынке всегда были и есть оптимисты и пессимисты. И каждая из этих категорий оценивает ситуацию по-своему. Но хочу отметить, что объективно для повышения цен нет никаких оснований. Для того, чтобы они повышались у людей должны быть средства на покупку недвижимости. Но, несмотря на все усилия правительства, средств у людей становится все меньше. Так что о повышении цен речи быть пока не может.

Второй момент, который не даст возможности повышения цен – это ипотека. И хотя со стороны властей поддержка ее существенная, но массовости ипотечных сделок пока нет. Высокие ставки. Поэтому до тех пор, пока не будет работать массовая ипотека, говорить о стабилизации рынка нельзя. Сегодняшняя ситуация удивительная: продавцы снижаться не собираются, потому что у них просто не берут - покупателей немного. А с другой стороны, мы видим, сколько сегодня проходит сделок! Их мало, поэтому они не несут в себе статистических данных о том, понижается или повышается стоимость квартир. Одним словом, рынок стабилен. Если кому нужно срочно продать, то они могут и понизить цену. Все индивидуально....

- Вячеслав Анатольевич, скажите, а спрос сокращается? Пишут, что да. А каково ваше мнение?

- Безусловно, спрос заметно сократился. Главный фактор - нет ипотеки.

- Но продавцам все равно надо продавать, тогда торг должен быть

- Да, он происходит, но только перед заключением сделки. Но по тем сделкам, которые идут у нас, я не скажу, что существенные подвижки в цене происходят.

- Покупатели все же пытаются торговаться?

- А то как. Это закон рынка. Только вот не всегда это получается.

- Продавцы же понимают, что сегодня покупателей не так много и торг должен быть. Идут на него?

- Если есть необходимость, то идут. А просто, чтоб скинули цену, как это обычно бывало раньше, нет. Сейчас торг, скажем так, осознанный.

- В СМИ пишут, что в последние два месяца на рынке стало много альтернативных сделок. Вы это ощущаете?

- Безусловно.

- Примерно 80 на 20%. Мол, такого не было никогда.

- О том, что говорят, что не было никогда, мы опустим. Было. И мы помним времена, когда альтернатива доходила до 17-20 квартир в одной цепочке. Что такое альтернатива? Это значит, у людей нет денег. Когда они есть, все просто. А вот здесь, чтоб переехать из одной квартиры в другую, складываются цепочки, в которых не нужны большие деньги. Там доплаты за улучшение, к примеру. А они легче решаются, и один покупатель обеспечивает 5-6 сделок для разных людей. Это и есть альтернатива.

А вот разговор по поводу, что стало много альтернатив, я бы не назвал верным. Просто сделок на рынке стало мало, поэтому и кажется, что альтернатив много. Хотя они и раньше были. Когда сделок много, то среди большого их количества альтернативы немного теряются. Скажем, они не так заметны.

- Сейчас в компаниях много молодых агентов. Кто-то из них даже не знает, что такое альтернатива. Как они восприняли новые жизненные реалии?

- Нормально. Поскольку наш учебный центр занимается постоянно повышением образования не только начинающих, но и опытных агентов, то никаких проблем не было. Но дело даже не в этом. Никогда у нас начинающий агент не работает самостоятельно. Он всегда под контролем опытного наставника и руководителя отдела. И что немаловажно, под контролем юридической службы. Потому как альтернативные сделки сложные и надо соблюсти интересы всех ее участников. Хочу отметить, что для безопасности клиента нет никакого значения, опытный с ним агент работает или начинающий. Потому что опыт компании, которая более 25 лет на рынке, позволяет проводить очень качественные сделки при любом агенте. Так что не смотрите, что агент молодой. Ответственность же за сделку несет непосредственно только компания.

Беседу вел Вениамин ВЫЛЕГ ЖАНИН