

Прохладный старт высокого сезона на рынке загородной недвижимости

Тематика: **Недвижимость**
Статьи и исследования

Дата публикации: 14.06.2022

г. Москва

Дата мероприятия / события: 14.06.2022

Ранее прогнозируемое на конец мая начало сезона на рынке загородной недвижимости наступило в срок. Однако, как отмечают специалисты MOZAIK development, уровня прошлого года покупательская активность не достигла.

Высокий сезон на рынке загородной недвижимости традиционно стартует в конце марта – начале апреля. Однако в этом году сроки сдвинулись. Только в конце мая покупательская активность начала расти и превысила показатели прошлого периода, впрочем, не достигнув уровня 2021 года.

По оценке специалистов MOZAIK development, если принять поправку смещения сезона на 2 месяца, в целом покупательская активность ниже прошлогодней на 15%.

«Уровень спроса прошлого года не восстановился в полной мере. Тем не менее, сезонный фактор продолжает действовать – количество заявок от потенциальных покупателей увеличивается. Постепенно рынок загородной недвижимости оживает,» – комментирует Алла Ковалева, коммерческий директор MOZAIK development.

Прежде всего специалисты отмечают, что активный спрос на рынке загородной недвижимости продолжается уже два года, с начала пандемии. Таким образом, часть клиентов уже совершили покупку. Кроме того, в этом году ситуацию на рынке формируют объективные экономические факторы и проистекающие из них психологические реакции участников. Потенциальные клиенты не готовы форсировать принятие решение о покупке из-за неуверенности в финансовой стабильности. Также покупку останавливает неопределенность со строительными материалами – импортозамещение и замещение новыми партнерами из дружественных стран в самом разгаре, цены колеблются.

«Кроме того, часть покупателей ожидают дальнейшего снижения ипотечных ставок, а часть - ожидает выдачу краткосрочных вкладов, которые были запущены многими банками в начале весны, чтобы применить полученные деньги для покупки недвижимости, – рассказывает Алла Ковалева. – Еще один важный фактор – это рост целевой аудитории, которая воспринимает загородный дом не как дачу, а как место круглогодичного проживания. Такие покупатели формируют внесезонный спрос. И часто – наоборот – ждут окончания лета, чтобы выбрать объект в более спокойном режиме».

Тем не менее, в ближайшие недели специалисты ожидают повышение спроса. Во-первых, увеличению количества заявок будет способствовать установившаяся в московском регионе теплая погода, что для многих покупателей загородной недвижимости является существенным фактором. Во-вторых, выгодные предложения по вкладам завершают своё действие, как следствие – новые вклады для многих покупателей менее выгодны, чем инвестиции в недвижимость. Что становится особенно актуально на фоне текущего состояния фондового рынка, сложностей с покупкой и продажей валюты, не изученного населением и нестабильного рынка криптовалюты. Недвижимость остается едва ли не единственным надежным инструментом сбережения денежных средств. В-третьих, ввиду недоступности многих привычных курортов с одной стороны и некоторой финансовой неуверенностью – с другой, значительное количество людей отказываются от отдыха за рубежом в пользу отдыха на природе в загородном доме. Однако пик сезона еще не достигнут. «Существующие тенденции позволяют прогнозировать его наступление в конце июня. И есть все основания полагать, что по итогам летнего сезона количество сделок окажется на уровне прошлого года или даже выше,» – заключает Алла Ковалева.

Постоянная ссылка на материал: <http://www.smi2go.ru/publications/144457/>