

Вячеслав Шеянов: «Сегодня покупатели больше прицениваются, чем покупают»

Тематика: **Недвижимость**
Статьи и исследования

Дата публикации: 12.07.2022

г. Москва

Дата мероприятия / события: 12.07.2022

Лето. Как правило, в это время года рынок недвижимости затихает. Но нынешнее лето является не совсем обычным. Санкции Запада внесли в российскую экономику некоторые коррективы. Как это отразилось на рынке недвижимости? Этот вопрос я задаю генеральному директору агентства недвижимости «ТРИУМФАЛЬНАЯ АРКА» Вячеславу Шеянову:

- Да, два предыдущих месяца рынок недвижимости был не то, чтобы вялым, но не очень активным. Если в первый месяц после начала спецоперации люди находились в некой растерянности, то потом шок прошел. Кроме того, надо же им решать свой жилищный вопрос. Так что активность есть, а предложений о покупке пока нет.

- Почему? Может лето тому виной?

- Я бы так не сказал. Тут другие причины. Увеличение количества звонков и показов говорит о том, что люди стали проявлять активный интерес к рынку.

- Но интерес не к сделкам, а просто к просмотрам объектов?

- Да, пока больше к просмотрам. Сейчас показов квартир стало намного больше, чем, к примеру, в прошлом месяце. Но если человек смотрит, то он делает это не просто так, он примеряется. И как только наступят благоприятные условия, он совершит сделку.

- И, правда, чего им спешить, сейчас же рынок покупателя. Во всяком случае, так говорят и пишут. Вы согласны?

- Согласен. Но что такое рынок покупателя? Это когда их мало. Сегодня теоретически рынок покупателя, но...

- Что продавцы не хотят уступать?

- Да. Но это им не поможет. Потому как не может быть активного рынка без активной ипотеки. А ее сегодня пока нет. Поэтому уступать продавцам придется.

- А что со спросом?

- Скажем так, интерес покупателей к недвижимости растет. И то, что люди стали активнее смотреть квартиры – это хороший признак. В любом случае они уже думают или про ипотеку, или будут искать дополнительные средства, чтобы в дальнейшем приобрести квартиру.

- Интерес их в чем? Приходят и консультируются больше?

- Нет. Не просто приходят на консультации, а все чаще уже смотрят квартиры, которые выставлены у нас в рекламе. Они изучают рынок...

- Сейчас лето. Считают, что не будет ажиотажного спроса, и они всегда успеют купить? Так они думают?

- Кто-то может и так. Мы об этом не спрашиваем. Просят – едем и показываем квартиры наших клиентов.

- Вячеслав Анатольевич, а как ведут себя участники рынка: продавцы и покупатели?

- Обе категории ведут себя спокойно. Продавцы, потому что покупателей особо нет. А покупатели пока присматриваются. Но многие уже с прицелом на будущую покупку. Правда, пока покупатели больше прицениваются, чем покупают.

- А как бы они должны себя вести в классическом виде?

- Для того, чтобы сделки совершались, должно быть три составляющих. Во-первых, мотивация. Во-вторых, четкое понимание для чего он это делает. И, в-третьих, в какие сроки он может решить свою проблему. На сегодня нет пока всех составляющих. Люди больше присматриваются к квартире своей мечты.

- Но раз присматриваются, то мотивация есть уже?

- Пока еще нет. Если есть мотивация, то тогда человек что-то делает. Я предполагаю, что люди хотят использовать ипотеку, поэтому и присматриваются. Как только ставку рефинансирования ЦБ снизит, значит, и процентная ставка по ипотеке пойдет вниз, вот тогда они и пойдут в банк за кредитом. А пока воздерживаются. Все же они люди грамотные, смотрят новости, где все чаще говорят о понижении ставки. Так зачем же они будут брать кредит сейчас, когда можно подождать и взять его на более выгодных условиях. Тем более, что в тех же новостях аналитики все чаще предрекают стагнацию рынка. Поэтому, пока стоит лето, ждать больших подвижек на рынке не стоит.

- Но ведь они могут потом кредит с большой ставкой рефинансировать на меньшую.

- Если бы было все так просто. Что такое рефинансирование? Это вам нужно взять второй кредит, чтоб закрыть первый. А это время, нервы и порой немалые издержки. Так что, как считают многие потенциальные покупатели, мы, мол, лучше пока подождем. Тем более, что все прогнозы для них сегодня более чем благоприятные.

- Да, рынок спокоен. Квартир на нем достаточно. Но все же, как мне сказали, люди не рискуют проводить сделки сами. Вы согласны?

- Безусловно. Количество договоров у нас увеличивается. Это говорит о том, что покупатели и продавцы думают о безопасности сделки. И поступают совершенно правильно. К примеру, мы на рынке уже более 25 лет, через наших юристов прошли тысячи сделок, поэтому они знают, как проверять юридическую чистоту квартиры, на что обращать основное внимание. Так что мой совет: чтоб сделка прошла безопасно, надо обращаться к специалистам.

Беседу вел Вениамин ВЫЛЕГЖАНИН